ВЫДЕЛИТЬСЯ
НА ОБЩЕМ ФОНЕ / 15
В ПОГОНЕ ЗА НАДБАВКОЙ / 16
ЦЕНА, ЗАВЯЗАННАЯ
НА СЕТИ / 22

Элитная недвижимость

Четверг, 5 сентября 2019 №160
(№6640 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Guide

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

РЕКЛАМА

ПРИТЯЖЕНИЕ

Выборгская наб.

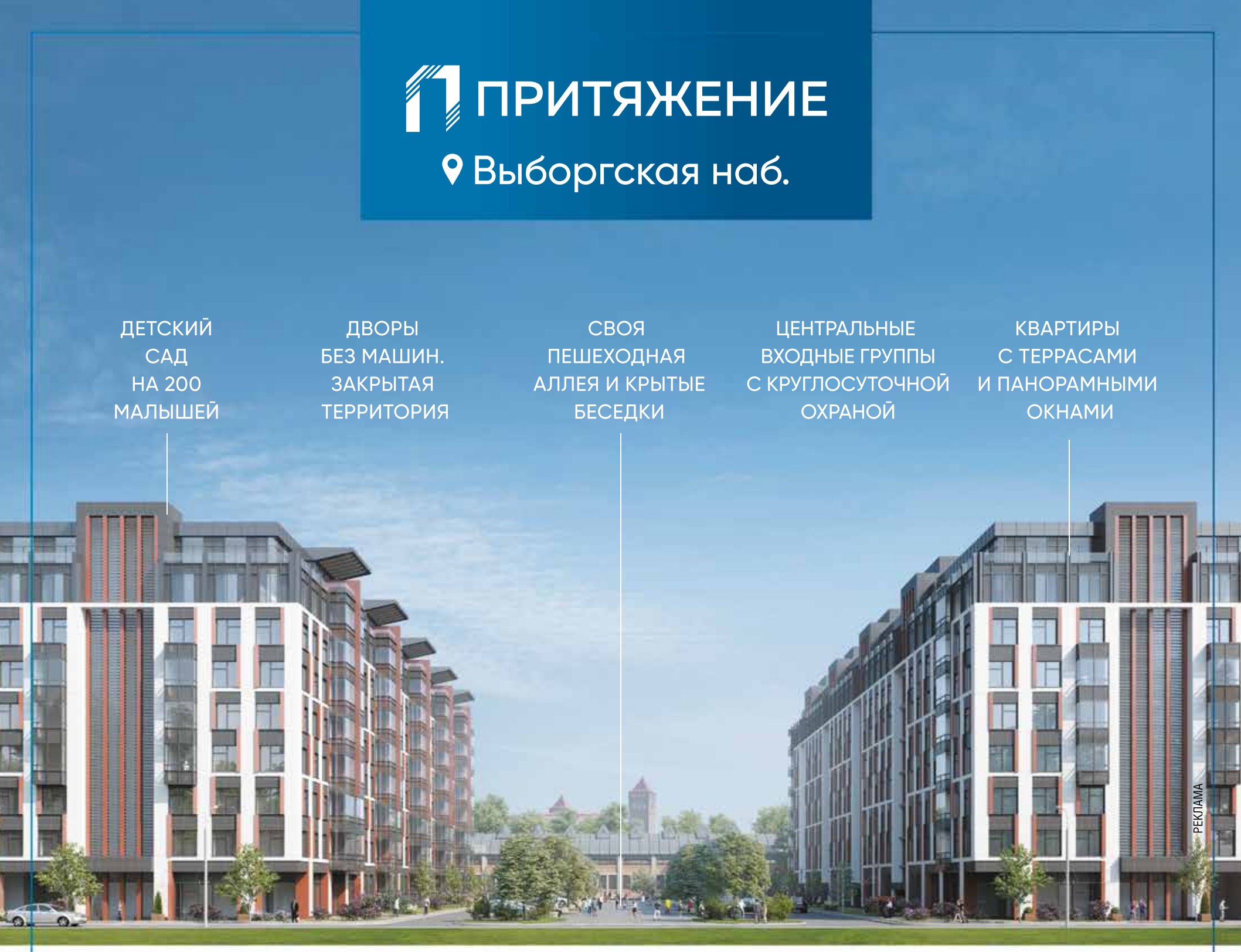
ДЕТСКИЙ САД НА 200 МАЛЫШЕЙ

ДВОРЫ БЕЗ МАШИН. ЗАКРЫТАЯ ТЕРРИТОРИЯ

СВОЯ ПЕШЕХОДНАЯ АЛЛЕЯ И КРЫТЫЕ БЕСЕДКИ

ЦЕНТРАЛЬНЫЕ ВХОДНЫЕ ГРУППЫ С КРУГЛОСУТОЧНОЙ ОХРАНОЙ

КВАРТИРЫ С ТЕРРАСАМИ И ПАНОРАМНЫМИ ОКНАМИ



РЕКЛАМА

КВАРТИРА БИЗНЕС-КЛАССА С ОТДЕЛКОЙ**

от 3,5 млн руб.*

Петербургская Недвижимость

SetGroup 25 лет

33-55555

elita-spb.ru

*Предложение действительно с 01.08.2019 по 30.09.2019. Стоимость квартиры указана при условии заключения Соглашения о перемене лица в обязательстве в отношении квартиры-студии общей площадью 26,46 м 2 в ЖК «Притяжение» стоимостью 3 540 733 руб. с условием 100%-й оплаты, а также применения следующих скидок: скидки 1% по карте повторной покупки «Клуба Покупателей», скидка в размере 30 000 руб. по «Региональной жилищной программе». Количество квартир ограничено. **Квартиры с отделкой представлены в: корпусе 2 (секции 1-5), корпусе 3 (секции 3-6),корпусе 4 (Секции 1, 3, 6, 7), корпусе 7 (секция 3). ЖК «Притяжение»: СПб, Большой Сампсониевский пр., кадастровый номер ЗУ 78:36:0005016:1309. Застройщик ООО «ИТТ». С проектной документацией, устанавливающей характеристики строящегося жилого дома, квартир и других помещений, входящих в состав жилого дома, можно ознакомиться в установленном законом порядке. Проектная декларация на сайте ЕИСЖС (наш.дом.рф). Фактические элементы благоустройства, а также материалы отделки фасада, входных групп и других мест общего пользования, квартир и других помещений строящегося жилого дома могут отличаться от указанных. Представленные площади квартир, а также отделочные материалы могут отличаться от фактических. Характеристики передаваемой квартиры указаны в Договоре. Подробности предложения на сайте www.elita-spb.ru или по тел. +7 (812) 33-55555.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

В ПОГОНЕ ЗА ПРЕСТИЖЕМ

Почти десять лет эксперты рынка твердили, что покупатель элитной недвижимости уже не тот: доплачивать за излишества никто не хочет, вертолетные площадки, бассейны, обширные входные группы и прочие «фишки» дороги в содержании, и даже состоятельные люди рационально подходят к своим тратам, платить за то, что не является предметом первой необходимости, согласится далеко не каждый житель люксового комплекса. А потому проекты в премиум-сегменте стали более сдержанными, элементы роскоши постепенно из них уходили.

Однако оказалось, что недвижимость класса люкс все же приобретают люди состоятельные, и излишества для многих из них не являются чем-то неподъемным. И девелоперы, которые все же рискнули включить в свои проекты дорогие «фишки», у разбитого корыта не оказались: в чем-то их проекты оказались более выигрышны.

Причина успеха проектов с «излишествами» может быть связана с тем, что спрос на рынке жилой премиальной недвижимости за последние полгода вырос в полтора раза, если сравнивать с первым полугодием 2018 года. Хоть этот сегмент и в гораздо меньшей степени зависит от нововведений на рынке, связанных с эскроу-счетами, от ажиотажа не устояли даже состоятельные покупатели. При этом запуска новых проектов в этом полугодии, как говорят участники рынка, не было заметно, выводились в продажу лишь запущенные ранее стройки. А значит, в скором времени рынок может ждать если не дефицит, то сокращение предложения.

На этом фоне девелоперы ищут возможности повышения класса своих проектов, занимаясь терраформированием, ландшафтным дизайном, поиском иных решений, способных поднять престижность и классность локации и самого объекта. А потому, возможно, проекты с дорогостоящими «фишками» будут только набирать обороты.

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ВЫДЕЛИТЬСЯ НА ОБЩЕМ ФОНЕ

СЕКТОР ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ ПОСТОЯННО ИЩЕТ НОВЫЕ МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. ВИТРАЖНЫМИ ОКНАМИ, ПОДЗЕМНОЙ АВТОСТОЯНКОЙ И ВЕРАНДОЙ НА КРОВЛЕ УЖЕ НИКОГО НЕ УДИВИШЬ, ПОЭТОМУ ДЕВЕЛОПЕРАМ ПРИХОДИТСЯ ИСКАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТНЫЕ РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ЗАСТРОЙЩИКАМ ВЫДЕЛЯТЬСЯ НА ОБЩЕМ ФОНЕ. РОМАН РУСАКОВ

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит, что история создания развитой инфраструктуры в составе элитных жилых комплексов стартовала в начале нулевых, в период «романтического девелопмента», прежде всего благодаря успешному опыту «Новой звезды», где 30–40% площади занимала сервисная инфраструктура. За образец был взят американский подход к объектам класса выше среднего, где социальная, общественная, досуговая жизнь сосредоточена прямо в здании: есть и библиотеки, и спа-салоны, и бассейн, и фитнес, и рестораны. Проект был успешным, и это породило целый ряд подобных объектов — девелоперы начали отводить в элитных объектах большие площади под инфраструктуру.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СПРОС РАЗВИВАЕТСЯ, И В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ЕСТЬ СЕГМЕНТ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ДЛЯ КОТОРЫХ НАЛИЧИЕ ДОРОГОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ДОМЕ ВАЖНО

ПЕРВЫЕ ЗВОНКИ Наступил кризис, и появились первые «звоночки». Во-первых, многие жильцы отказывались нести затраты на содержание всей инфраструктуры, мотивируя это тем, что они ею не пользуются. Во-вторых, ряд инфраструктурных элементов, например фитнес, эксплуатировать силами управляющей компании оказалось крайне сложно, а внешним операторам такие объекты неинтересны из-за маленькой площади и ограниченного количества клиентов. Уже тогда можно было наблюдать, как заявленные элементы инфраструктуры по ходу реализации проекта продаются и перепрофилируются под другие функции. Апофеозом того периода стал «Дом у моря», значимым элементом позиционирования которого был велнес-центр значительной площади. Этот центр впоследствии был продан, и новый собственник рассматривал, в частности, вариант создания там апартаментов.

Маятник качнулся в другую сторону: инфраструктура, рассчитанная на внутренний спрос, в новых проектах существенно сократилась или полностью исчезла. Начал превалировать подход, что инфраструктурный объект имеет право на существование в составе элитного комплекса, только если он может окупать себя сам: может быть продан инвестору или сдан в аренду. Исключения были, но нечастые. Например, Hovard Palace, который реализовывался по московским лекалам. Какие-то элементы инфраструктуры предусмотрены в «Особняке Кушелева-Безбородко». Если говорить о клубных домах, в силу небольшого масштаба, там физически невозможно разместить какую-то обширную внутреннюю инфраструктуру. Сейчас это стало скорее не правилом, а редким исключением.

«Подобные проекты возникали в середине нулевых до кризиса 2008 года, когда в некоторых проектах были и бассейны, и библиотеки, и сигарные комнаты. Но экономика подобных проектов, особенно в нынешних условиях, сомнительна, а покупатели не готовы переплачивать за подобные „фишки“. Сейчас в моде рациональность»,— говорит Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

«Тем не менее я считаю, что нельзя подходить с мерилом 2009 года к 2019 году. Спрос развивается, и в настоящее время есть сегмент покупателей, для которых наличие такой инфраструктуры в доме важно. Это может стать преимуществом, но к реализации такого рода идеи нужно подходить очень взвешенно. Дело в деталях: нужно четко понимать, что и для кого делать, необходимо учитывать уровень платежей, который должен максимально соответствовать общему ценовому уровню дома»,— рассуждает господин Пашков.

ВСЕ В САД Одно из распространенных инфраструктурных решений в премиум-классе сегодня — устройство в здании зимнего сада, который при условии проектирования и обеспечения климатических параметров позволяет множеству сортов растений и даже деревьев быть зелеными круглый год. Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», подсчитала, что подавляющее большинство премиальных комплексов (более 90% ЖК в реализации) имеет террасы или зимние сады. Подобные сады, с учетом их релаксирующих свойств, высоко ценятся потребителями и являются достойным аргументом в рукаве девелоперов для оправдания цены, говорит Артем Каменецкий, заместитель главного инженера проекта компании «Метрополис».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, считает, что наличие зимних садов, бассейнов — не основной фактор, влияющий на цену квадратного метра. «Прежде всего на ценообразовании сказываются локация, видовые характеристики, бренд девелопера, материал дома, качество инженерии. Хотя наличие бассейна и прочей сопутствующей инфраструктуры, безусловно, повышает привлекательность проекта и отражается соответственно на ценообразовании»,— указывает она. → 16

15 → Госпожа Конвей говорит, что сложно выявить ту дельту, которую получит девелопер. Но если сравнивать два проекта, где один будет с бассейном или зимним садом, а другой без, то речь может идти о наценке в 3–5%. «Один из первых проектов, где около трети от общей площади было отведено под социальную инфраструктуру — бассейн, рестораны, зоны ожидания,— проект RBI „Новая звезда“. Размещенная на первом этаже инфраструктура была доступна только жильцам проекта»,— напоминает госпожа Конвей.

Бывает также, что запланированный бассейн из проекта в итоге исключается. Например, в «Доме у моря» от компании «Возрождение Санкт-Петербурга» (на тот момент, ныне это группа ЛСР). «Изначально в одном из корпусов была запланирована велнес-зона с бассейном необычной формы, который впоследствии был исключен из концепции из-за опасений, что его обслуживание вызовет существенное повышение расходов на строительно-монтажные работы и коммунальные услуги. И если часть жильцов не против доплачивать, то другие — те, кто приобретает квартиру в инвестиционных целях или „на будущее“, зачастую не готовы переплачивать за то, чем не пользуются»,— поясняет госпожа Конвей.

Что касается зимних садов, то в Петербурге известен проект Diadema Club House на Крестовском острове. На его территории расположен зимний сад, который занимает около 2 тыс. кв. м. «Наличие такого сада влечет за собой ряд эксплуатационных трудностей. Получается, что для его содержания требуется целая группа обслуживающего персонала, что, безусловно, сказывается на стоимости обслуживания дома. Однако в отличие от бассейна, зимние сады пользуются большим спросом. Особенно, если проект расположен в зоне, где наблюдается дефицит зеленых насаждений»,— согласна с коллегой из «Метрополиса» госпожа Конвей.

СВОЙ КИНОЗАЛ Другое решение из класса люкс — собственный домашний кинотеатр. Не просто телевизор с множеством функций, а отдельная комната в квартире, оборудованная под кинотеатр, с определенным акустическим проектом и особенной звукоизоляцией. Господин Каменецкий подсчитал, что индивидуальный дизайн-проект домашнего кинотеатра обойдется в 200–500 тыс. рублей. Акустическая подготовка помещения стоит 500 тыс. — 2 млн рублей. Отделка и оборудование может доходить до 20–30 млн рублей. «Как мы видим, домашние кинотеатры — это не типовое и затратное решение, поэтому они идут отдельной опцией при покупке жилья и могут стать особенной „вишенкой“ на индивидуально изготовленном „торте“»,— говорит эксперт.

Впрочем, Михаил Гущин, директор по маркетингу группы RBI, считает, что зимние сады и кинотеатры — это скорее исключение, таких проектов единицы. «В целом у аудитории элитного сегмента, конечно, есть запрос на собственную инфраструктуру. Мы проходили это еще пятнадцать лет назад с нашим домом „Новая звезда“ — хотели создать идеальный элитный проект. Так появился дом, где 50% площадей отдано под инфраструктуру, принадлежащую жильцам на правах собственности: кафе, бассейн, детская комната, бильярдная. В сегменте, к которому относится наш новый проект Futurist на Барочной улице, подобный покупательский запрос, конечно, есть и сегодня. Поэтому там предусмотрены переговорные, где можно провести важную встречу; велнес-зона, куда можно пригласить массажиста или косметолога; зал для занятий спортом и йогой. Еще один проект, над которым сейчас работаем,— на Крестовском проспекте. Предполагаем создать там целый велнес-комплекс с тренажерным залом, массажным кабинетом, хамамом и сауной. Конечно, наличие собственной инфраструктуры серьезно увеличивает ежемесячный платеж за коммунальные услуги»,— рассказал господин Гущин.

Для потребителя важен не только интерьер, но и экстерьер. Любой девелопер при строительстве новых комплексов старается обустроить территорию участка зелеными насаждениями и сделать собственный мини-парк. Для того чтобы выделиться из толпы, застройщики прибегают к консультациям ландшафтных агентств, которые, в свою очередь, разрабатывают эксклюзивные решения под конкретный объект. «Пример таких решений — „плачущие“ стены, которые служат искусственным водопадом или въезд в комплекс с островком в виде фонтана, который служит круговым разворотом для автомобилей. Один только подобный островок, выражаясь отельным языком, добавит жилому комплексу как минимум одну звезду и будет служить одним из аргументов повышенной стоимости недвижимости»,— уверен господин Каменецкий.

При разработке инновационных решений российские застройщики зачастую используют опыт зарубежных коллег. Таким образом, в некоторых ЖК уже появились свои метеостанции, адаптирующие работу систем микроклимата под изменение погоды, новейшие системы очистки и фильтрации воздуха, станции зарядки электромобилей и система доступа автомобилей по считыванию биометрических данных. «Самое интересное решение — это „гибкие планировки“, набирающие популярность в Германии и Англии: перегородки в доме, благодаря лебедкам и рельсам, могут изменять свое положение и дают возможность жильцам производить собственное зонирование»,— говорит господин Каменецкий.

Он уверен: одно из главных правил, как признает большинство застройщиков,— не жалеть перед строительством средств на консультации специализированных проектных и архитектурных агентств, ведь инновационные решения, разработанные индивидуально и на заказ, могут стать одним из главных преимуществ на рынке. «Как бы банально это ни звучало, но потребители премиального сегмента замечают не прочные стены и высокие потолки, но инновационные и эксклюзивные дизайнерские решения»,— считает господин Каменецкий.

Игорь Френкель, исполнительный директор Института современных строительных технологий, говорит, что из всех перечисленных объектов внутренней инфраструктуры в реализации самые сложные — бассейны, так как создается дополнительная нагрузка на перекрытия и повышаются расходы на качественную гидроизоляцию и систему водоотведения. Есть также определенные требования к размещению и эксплуатации. «Зимний сад чаще имеет спрос у владельцев последних этажей, пентхаусов, при наличии в квартире „второго света“ или лоджии большой площади»,— добавляет господин Френкель. ■

В ПОГОНЕ ЗА НАДБАВКОЙ

ЦЕНОВАЯ НАДБАВКА ЗА БЛИЗОСТЬ К ПАРКАМ ДОСТИГЛА 29% В ЛОНДОНЕ И НЬЮ-ЙОРКЕ, А В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОНА СОСТАВЛЯЕТ 15–20%. СЕГОДНЯ ВСЕ БОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО ДЕВЕЛОПЕРОВ ПЫТАЕТСЯ ЗАНЯТЬСЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, СПОСОБНОЙ ПОВЫСИТЬ ЦЕНУ НА ИХ ОБЪЕКТЫ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Согласно последним данным исследования The Wealth Report Insight Series международной консалтинговой компании Knight Frank, была подтверждена зависимость цен на недвижимость от непосредственной близости к ней парковых зон. Надбавка к стоимости объекта, обращенного фасадом к парку, для Риджентс-парка (Лондон) и Центрального парка (Нью-Йорк) максимальна и составляет 29%, а для Гайд-парка (Лондон) — 18%. В российской столице близость к парковым зонам в среднем повышает стоимость элитных лотов на 10%, зато темпы продаж в таких проектах в разы выше по сравнению с аналогичными домами без подобных локационных характеристик.

Лиам Бейли, руководитель департамента международных исследований Knight Frank, комментирует: «Неудивительно, что цена на объект, находящийся в непосредственной близости от крупного парка, получает надбавку. Максимальный показатель для рынка жилья вблизи Центрального парка обусловлен не только удобным расположением рядом с прогулочными зонами, но и панорамными видами из новых высотных зданий. Так, ближайшие к парку кварталы сохраняют свой респектабельный статус в Нью-Йорке еще с XIX века. Рост цен на недвижимость вокруг Риджентс-парка, помимо самой зоны отдыха, обеспечивается также уникальной архитектурой, повышенной безопасностью объектов и вниманием к конфиденциальности владельцев».

Меньшая надбавка на жилье рядом с Гайд-парком обусловлена наличием протяженных садовых скверов возле самого парка, в связи с чем и повышается стоимость недвижимости, находящейся в 150 метрах от него.

НЕ ПАРКОМ ЕДИНЫМ По словам Алексея Новикова, управляющего партнера Knight Frank, глобально не только зеленые зоны парков влияют на стоимость жилья, но еще как минимум два фактора должны быть учтены при оценке: качество самого объекта (архитектура и дизайн, размер лота, его безопасность), а также близость к объектам инфраструктуры, например, к престижным школам. Разумеется, парк по соседству — дополнительный бонус не только для здоровья и досуга владельца жилья, но и существенная надбавка к стоимости его актива.

По словам Марины Шалаевой, директора по зарубежной недвижимости Knight Frank, ситуация со значительной надбавкой к стоимости объекта рядом с парком не является показательной для европейских столиц, ведь в Нью-Йорке и Лондоне рядом со знаменитыми парками расположены исторически наиболее дорогие элитные районы. В других странах на стоимость жилья в рамках одного проекта может повлиять наличие видовых характеристик на парк. Например, в Берлине рядом с Тиргартеном проекты могут быть сопоставимы по цене или даже стоить дешевле, чем в других центральных районах города.

В Москве эксперты Knight Frank также отмечают зависимость между близостью проекта к парковым зонам и ценой. По словам Андрея Соловьева, директора департамента городской недвижимости Knight Frank, традиция жить рядом с парками напрямую ассоциируется с Лондоном, где некоторые частные дома имеют к ним прямой доступ и у каждого жителя есть свой ключ от калитки. Подобный «аристократический» статус обходится владельцу очень дорого. Что касается Москвы, то наличие парка и зеленой прогулочной зоны является неоспоримым конкурентным преимуществом проекта в целом, увеличивая стоимость актива минимум на 10%. Андрей Соловьев добавляет, что проекты премиум-сегмента, располагающиеся рядом с парками в Пресненском районе, Хамовниках и на Патриарших прудах, еще на уровне строительства продаются намного быстрее. Застройщики от этого, конечно же, выигрывают: если в премиальном сегменте на период окончания строительства и сдачи дома обычно продано 50–60% лотов, то в проектах рядом с зеленой зоной, при условии качественного строительства и разумной планировки, можно ожидать показателя в 85–90%.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит, что в центре Петербурга зелени немного, поэтому вид на зеленые насаждения является одним из важных факторов и при ценообразовании, и при выборе элитного жилья. Так, долгие годы в лидерах по спросу был Крестовский остров, где большое количество зеленых насаждений относительно других локаций и огромный парк. Однако у Крестовского острова есть и другое преимущество — большое количество объектов с видом на воду, что также высоко востребовано элитными по-

купателями. В среднем квартира с видом на парк или поблизости от него стоит на 15–20% дороже, чем объект со схожими характеристиками вдали от парка. В отдельных случаях, например, если речь идет о видовых квартирах на верхних этажах, разница в стоимости может составлять до 30%.

СВОИМИ СИЛАМИ Иногда девелоперы предпринимают свои попытки создания определенной окружающей среды, способной поднять стоимость объектов. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, при этом отмечает, что повышение цены и класса за счет ее изменения или создания окружающей среды возможно лишь для крупных проектов и проектов редевелопмента. «Если мы имеем дело со „встройкой“, то на окружающую среду повлиять вообще никак нельзя. Примером же изменения окружающей среды можно назвать трансформацию промзоны и ее адаптацию под жилую застройку. Для этого могут быть облагорожена набережная, рекультивирована и засажена зелеными насаждениями почва»,— перечисляет госпожа Конвей.

Петр Буслов, руководитель группы маркетинга компании ЦДС, впрочем, полагает, что работа с окружающей средой не обязательно подразумевает дорогое исполнение. Гораздо важнее оригинальность идеи. «Например, рядом с домом можно создать сад из сакур. Во время цветения он станет местом притяжения для жителей комплекса и просто горожан. Также прекрасным антуражем станет водоем, по которому можно будет кататься на лодках»,— рассуждает эксперт.

Однако не все идеи реализуемы в нашем северном климате. В Европе и Сингапуре можно встретить дома, фасады которых полностью увиты растениями. «Это очень элегантное решение, однако практически нежизнеспособное в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. В нашем регионе девелоперы в основном работают с геопластикой, придумывая новые вариации ландшафтного дизайна. Также интересным решением является создание поля для гольфа на территории проекта. Это не только красивый, но и функциональный объект, который сразу повышает класс жилого комплекса. Сейчас мы рассматриваем возможность создания поля для мини-гольфа в нашем флагманском проекте „ЦДС Черная Речка“»,— рассказал господин Буслов.

Он соглашается с мнением госпожи Конвей о том, что далеко не в каждом проекте девелопер может формировать окружающую среду. «Учитывая, что элитные проекты в большинстве своем возводятся на небольших участках в центре города, нестандартные решения в области окружающей среды чаще возможны в проектах комфорт- и бизнес-класса, расположенных за городом или на месте бывших промышленных территорий»,— говорит господин Буслов.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ИНОГДА ДЕВЕЛОПЕРЫ ПЫТАЮТСЯ СОЗДАВАТЬ ОПРЕДЕЛЕННУЮ ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ, СПОСОБНУЮ ПОДНЯТЬ СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТОВ

«Если говорить о городской черте, то это очень дорого, особенно для элитного жилья. Поэтому в Петербурге подобного терраформирования примеров нет. Для загородного жилья это возможно, там и стоимость земли позволяет возводить парки и водоемы, и потребность для привлечения покупателей есть»,— рассуждает Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

Андрей Паньков, директор по строительству компании «Строительный трест», сомневается, что какая-то отдельно взятая составляющая может автоматически повысить класс недвижимости, оказав существенное экономическое влияние на весь комплекс, однако она может помочь ему выделиться на фоне конкурентов. «Например, авторская детская площадка стоимостью несколько десятков тысяч долларов вряд ли переведет объект в более высокую категорию недвижимости, но она однозначно способна добавить проекту индивидуальности»,— полагает господин Паньков.

«В наших проектах для повышения комфорта проживания создаются общественные пространства, зоны променада с фонтанами и живой изгородью, проектируются общественные террасы и квартиры с палисадниками и дворы с придомовым садом. В проекте бизнес-класса Ostrov на Петровском проспекте нами была благоустроена часть набережной Ждановки, примыкающей к жилому комплексу, на которой сегодня открыт видовой ресторан. Объем инвестиций в эти улучшения составил около 10 млн рублей»,— сообщил эксперт.

Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по маркетингу сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ, рассуждает: «На мой взгляд, следует говорить даже не о том, что это влияет на повышение класса объекта. Главное, что создание вокруг жилых комплексов такой привлекательной окружающей среды, некоей приятной атмосферы — очень важный параметр, который помогает в реализации жилой недвижимости. Сейчас покупатели жилья в объектах всех классов уделяют все больше внимания не столько самой квартире и ее параметрам, сколько формируемой среде проживания. Прекрасным украшением могут стать притягательные мини-парки, мини-сады Рёандзи — сады камней. И если у девелопера есть возможность включить подобные элементы в объект, то это сразу способствует отстройке от конкурентов»,— полагает маркетолог.

Она отмечает, что в настоящее время прослеживается интересная тенденция: в процессе покупки жилья сама квартира с ее характеристиками начинает играть уже далеко не ключевую роль, а все большее значение имеют параметры проекта, которые не связаны напрямую с квартирой как объектом приобретения. «Раньше, по моим оценкам, в общем принятии решения о покупке около 90% составлял удельный вес параметров, связанных с квартирой, и только 10% — все, что находится вокруг дома. А сейчас я слышу от наших коллег в ЮИТ, работающих в других регионах, что этот показатель может доходить до 50% — столь значимую роль в оценках покупателей играют элементы благоустройства, экологичность, эргономичность, устройство и оформление входных групп»,— заключает госпожа Семенова-Тян-Шанская. ■

СВОДНЫЕ ДАННЫЕ ПО НЕДВИЖИМОСТИ, РАСПОЛОЖЕННОЙ ПОБЛИЗОСТИ С ПАРКАМИ

	РИДЖЕНТС-ПАРК	ГАЙД-ПАРК	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ПАРК
ДАТА ОТКРЫТИЯ, ГОД	1835	1637	1858
ПЛОЩАДЬ, АКРЫ	410	625	843
СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРОДАЖИ ЗА ГОД (ДО АПРЕЛЯ 2019 ГОДА), $ МЛН	6,5	6,8	12
СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО ФУТА В ОБЪЕКТЕ С ВИДОМ НА ПАРК, ЗА ГОД (ДО АПРЕЛЯ 2019 ГОДА), $	4516	4745	4622
СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО ФУТА В ОБЪЕКТЕ В 150 М ОТ ПАРКА, ЗА ГОД (ДО АПРЕЛЯ 2019 ГОДА), $	3501	4021	3583
ЦЕНОВАЯ НАДБАВКА, %	29	18	29
МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ЗАФИКСИРОВАННОЙ СДЕЛКИ, $ МЛН	152	178	238

ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT INSIGHT SERIES, ПОДСЧЕТ СДЕЛАН НА ОСНОВЕ КУРСА ВАЛЮТ 24 МАЯ 2019 ГОДА

СПРОС НА ПРЕМИУМ-КЛАСС РАСТЕТ

СПРОС НА БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-ЖИЛЬЕ В ПЕТЕРБУРГЕ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2019 ГОДА ВЫРОС В ПОЛТОРА РАЗА. ПРИ ЭТОМ СЕРЬЕЗНОГО РОСТА ЦЕН ЗАФИКСИРОВАНО НЕ БЫЛО. ДЕНИС КОЖИН

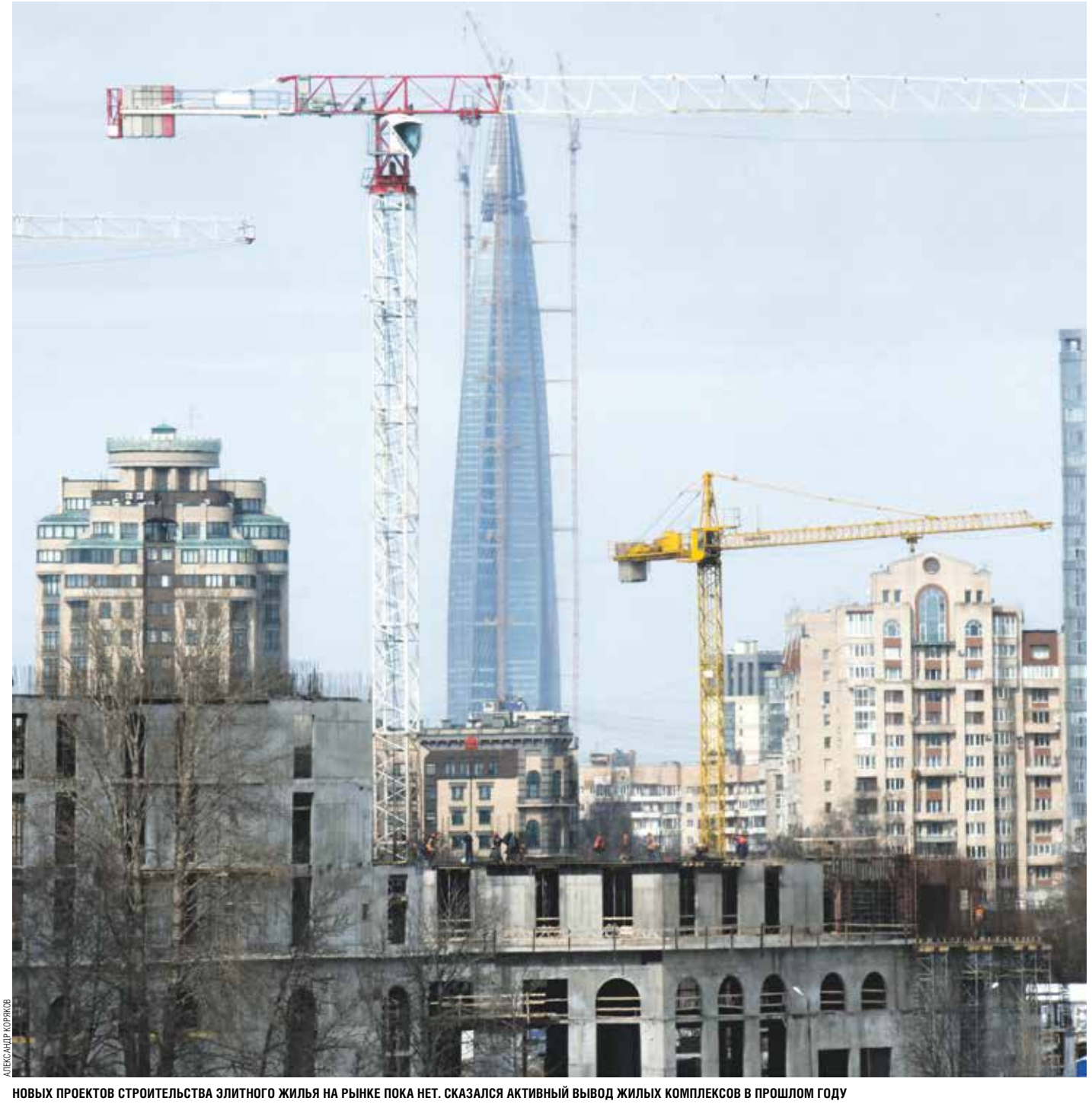
По данным международной консалтинговой компании Colliers International, объем спроса в проектах бизнес- и премиум-класса по итогам первого полугодия 2019 года составил 213 тыс. кв. м, или 3400 квартир, что в полтора раза больше, чем за тот же период в 2018 году. Стимулом для роста продаж послужил большой объем новых проектов, выведенных на рынок в конце 2018 года, а также ажиотаж среди покупателей, вызванный прогнозами роста цен на жилье в связи с переходом застройщиков на проектное финансирование.

ПРЕМЬЕРЫ НА РЫНКЕ По итогам первых шести месяцев 2019 года рынок Петербурга пополнился на 173 тыс. кв. м жилья в сегментах бизнес и премиум. Новое предложение сформировали девять проектов, а также корпуса в уже реализующихся комплексах бизнес-класса «Эталон на Неве», «Притяжение» и «Граф Орлов». Большая часть нового предложения (80%) пришлась на проекты комплексного освоения территорий. В феврале 2019 года в Выборгском районе Петербурга началась реализация одного из крупнейших проектов редевелопмента «Светлана Парк» (1090 квартир) от компании Setl City. В июне группа ЛСР вывела в продажу первый дом (308 квартир) в составе ЖК «Морская набережная», который расположен на намывных территориях Васильевского острова. Всего девелопер планирует построить здесь 47 монолитных домов бизнес-класса на 9250 квартир. В классе люкс пополнение новым жильем составило 18,3 тыс. кв. м: в продажу вышел новый корпус ЖК Neva Haus на 130 квартир от группы ЛСР. На данный момент предложение в сегменте составляет 160 тыс. кв. м жилья.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», отмечает, что объем элитных проектов с полученным разрешением на строительство составляет около 180 тыс. кв. м элитного жилья, однако до конца года запланирован небольшой объем пополнения рынка.

«Новых проектов строительства элитного жилья на рынке пока нет. Сказался активный вывод жилых комплексов в прошлом году. Кроме того, найти достойный незастроенный (или с разрешенным к сносу объектом) участок в историческом центре практически невозможно. Два новых проекта, которые в ближайшее время могут появиться в продаже,— это реконструкция существующих зданий, пусть и достаточно полная»,— говорит Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

Ольга Захарова, директор по продажам и продвижению компании «СПб Реновация», говорит, что доля премиальных объектов в объеме продаж первичного рынка Санкт-Петербурга за первые семь месяцев текущего года составила чуть более 4%. Примерно такую же долю элитный сегмент занимал по результатам и 2018-го, и 2017-го.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НОВЫХ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ НА РЫНКЕ ПОКА НЕТ. СКАЗАЛСЯ АКТИВНЫЙ ВЫВОД ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ В ПРОШЛОМ ГОДУ

ПЕТРОГРАДСКАЯ СТОРОНА ОСТАЕТСЯ В ЛИДЕРАХ По мере освоения зоны «серого пояса» повышается статус застраиваемых территорий и растут цены в локации. Так, в Выборгском районе средняя стоимость одного квадратного метра в проектах бизнес-класса за календарный год выросла на 10%, составив 143,5 тыс. рублей за квадратный метр. Самая высокая стоимость квадратного метра жилой недвижимости бизнес-класса (средняя цена) в первом полугодии 2019 года зафиксирована в Петроградском и Центральном районах, где она составила 206,5 и 194,2 тыс. рублей за квадратный метр соответственно. Высокие показатели здесь были обусловлены, с одной стороны, ограниченным предложением новых проектов, с другой — высокой стадией готовности уже реализующихся комплексов. В проектах премиум-класса максимальный показатель средней цены за квадратный метр отмечен в Выборгском и Московском районах, где предложение в сегменте представлено лишь двумя проектами — «Институтский, 16» и Victory Plaza соответственно.

Начальник отдела маркетинга РСТИ («Росстройинвест») Екатерина Пчелкина говорит, что главным поставщиком премиальных жилых проектов в Санкт-Петербурге по-прежнему остается Петровский остров. Здесь в продаже находится около 80 тыс. кв. м жилья. При этом только 20% предложения приходится на квартиры в сданных домах. «С учетом того, что все участки под жилое строительство на Петровском острове уже обрели своих девелоперов, можно прогнозировать сохранение объема предложения на текущем уровне в течение ближайших двух-четырех лет, после чего данный показатель закономерно начнет снижаться. Именно поэтому резкого скачка цен в ближайший год мы не ожидаем, так как предпосылок к существенным изменениям ни в объеме предложения, ни в объеме спроса не предвидится»,— говорит эксперт.

«В последнее время и спрос, и предложение сместились на Петровский остров, который еще не у всех уложился в умах как полноценная элитная локация. В далекой разработке есть несколько проектов на Крестовском острове. Перспективна реновация зданий в центре города, но до осени никто подобные, потенциально громкие проекты рассматривать не будет»,— полагает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена». → 20

«ВО МНОГИХ ЛОКАЦИЯХ МЫ ВИДИМ НОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ГОТОВЫ ЕГО РАСКРЫВАТЬ»

ПРОЕКТЫ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ МОГУТ УСПЕШНО РЕАЛИЗОВЫВАТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО В ЛОКАЦИЯХ, ОГРАНИЧЕННЫХ ЦЕНТРОМ ГОРОДА, ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНОЙ И КРЕСТОВСКИМ ОСТРОВОМ. В ЭТОМ УВЕРЕН ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ ГК LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ. КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АРТЕМУ АЛДАНОВУ ОН РАССКАЗАЛ О ПРОЕКТЕ КОМПАНИИ «ИНСТИТУТСКИЙ, 16» В ВЫБОРГСКОМ РАЙОНЕ, КОТОРЫЙ, КАК СЧИТАЕТ ГОСПОДИН ГЛАЗУНОВ, СПОСОБЕН ЗАДАТЬ НОВЫЕ СТАНДАРТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ГОРОДЕ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

GUIDE: Компания Legenda реализует свой новый премиальный проект — ЖК «Институтский, 16» — в Выборгском районе города. Почему было решено строить жилой комплекс в данной локации, не подпадающей под критерии премиальности в традиционном рыночном понимании?

ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ: Пожалуй, можно начать со стереотипов понимания, что же такое премиальная локация. В Петербурге чаще всего к ней относят центр города, Петроградскую сторону и Крестовский остров. Однако к этим локациям как премиуму люди просто привыкли, так как они узнаваемы. При этом еще двадцать лет назад Петроградку, в частности ее северо-западную часть в районе станции метро «Чкаловская», сложно было назвать престижной ввиду множества расположенных на ней промышленных предприятий. Сейчас же она превратилась во вполне приличное место. В Москве такой же путь проделала Остоженка, и за последние два десятилетия она стала одним из премиальных районов столицы.

Важно понимать, что премиальная по своим характеристикам локация никогда не станет таковой, если на ней нет жилья соответствующего уровня. Яркий пример этому — прекрасный по своему премиальному потенциалу район возле Черной речки, в начале улицы Савушкина.

Петербуржцы, желающие приобрести качественное жилье высокого уровня, уже понимают, что оно необязательно должно находиться в исторически сформированных локациях. Тем более что многие видят в них свои недостатки. Тот же центр города или Петроградская сторона шумны, там постоянная суета. Крестовский остров — по объектам весьма неоднороден, а местами — спорен. Например, парк аттракционов и «Газпром-Арена» — неоднозначное соседство.

На наш взгляд, мест, которые подходят для строительства жилья премиум-уровня, в Петербурге гораздо больше, чем мы привыкли думать. Тем более что именно девелопер, создающий недвижимость, сам во многом формирует стандарты качества жилья той или иной локации. Но, конечно, если мы говорим о премиальной недвижимости, то ее местоположение должно соответствовать ряду критериев. Причем узнаваемость локации не на первом месте. Гораздо важнее — низкая плотность жителей в округе, комфортное удаление дома от центра и шумной городской жизни, самодостаточность с точки зрения городской инфраструктуры, определенный уровень сложившегося комьюнити. Наличие этих маркеров определяет премиальный потенциал, а чтобы его реализовать, нужно добавить жилую недвижимость соответствующего уровня. Под эти критерии полностью попадает наш проект «Институтский, 16».

G: Можете ли рассказать о локации проекта поподробнее?

В. Г.: Наш жилой комплекс расположен в тихой зеленой зоне у сада «Серебряный пруд». При этом доехать до центра на личном транспорте можно за 10–15 минут. Также сравнительно рядом расположен и выезд из города. В шаговой доступности находится станция метро «Площадь Мужества». Премиум-класс должен быть обеспечен и развитой социальной инфраструктурой. Школы, детские сады, престижные вузы, медучреждения — все это уже есть. Квартал уютный, камерный, утопает в зелени. Можно говорить о том, что «Институтский, 16» — это жизнь без суеты, чего сейчас и хотят многие наши клиенты.

G: На ваш взгляд, кто покупатели жилья в «Институтском, 16»? Каковы их запросы и потребности?

В. Г.: Я бы назвал наших покупателей опытными потребителями. Эти люди разбираются в недвижимости и неоднократно совершали ее покупку. Однако та недвижимость, которая у наших потенциальных клиентов сейчас есть, перестала удовлетворять их запросам. Фактически — морально устарела. Пришло время обновления. Также мы полагаем, что приобретателями квартир в «Институтском, 16» будут и местные жители, которые вместе с нами «раскусили» это место. Они хотят переехать в жилье более высокого класса, но не готовы менять район. Добавлю, что объектов аналогичного уровня поблизости нет.

G: А в целом много ли таких премиальных пятен или мини-локаций в нашем городе?

В. Г.: Они есть. Потенциал Петербурга огромнейший, тем более что девелоперы сейчас активно занимаются редевелопментом «серого пояса». На месте промышленных предприятий возникают весьма интересные жилые объекты. Отмечу, что во многих локациях, на первый взгляд даже самых обычных, Legenda видит новый потенциал и готова его раскрывать. Каждый наш дом, будь он премиальным, бизнес- или smart-класса,— это всегда изначально очень серьезная оценка потенциала места для нашего продукта.

G: Какие-то новые локации с нераскрытым потенциалом для себя уже определили?

В. Г.: Безусловно! Правда, пока не готовы о них говорить.

G: Вернемся к вашему проекту « Институтский, 16». На каком этапе реализации он сейчас находится?

В. Г.: Сейчас на строительной площадке завершается нулевой цикл. Мы вели достаточно сложные подземные работы, поскольку под комплексом будет двухэтажный подземный паркинг, а рядом расположены другие здания. В ближайшее время выйдем на отметку выше нуля и начнем непосредственно возводить монолит. Сдан в эксплуатацию дом будет в 2021 году.

G: Почему выбран архитектурный стиль ар-деко? В чем он проявляется в проекте?

В. Г.: «Институтский, 16» спроектировал известный архитектор Евгений Герасимов. Локация у «Серебряного пруда» ему напомнила Центральный парк Нью-Йорка, известный своими высотными доминантами. Многие из них были построены в «ревущие двадцатые» прошлого века в стиле ар-деко. Это, безусловно, премиальный стиль. Ему свойственны роскошь, шик, богатое внутреннее пространство, но без явного китча. Проект примечателен блестящей работой с естественным светом, которую обязательно оценят жители. В доме нет «темных» зон в любое время суток. Большое количество остекления позволяют проникать солнечному свету со всех сторон во все помещения, начиная с просторного высокого атриума входной группы и заканчивая всеми этажными холлами. В квартирах большое количество окон, есть планировки где их до 26. Наш ЖК будет иметь и высокотехнологичные инженерные системы, объединенные в современную коммуникационную сеть с возможностью для управляющей компании эффективно обслуживать дом, а для жителей — управлять своим жильем, в том числе дистанционно. При небольшом количестве квартир (их всего 109) в доме предусмотрено несколько лифтов, в том числе сервисный для подъема мебели и грузов. Территория комплекса будет огорожена и охраняема.

G: Каковы будут планировочные решения и как формируются цены?

В. Г.: Legenda традиционно особое внимание уделяет качественной проработке планировок квартир, вне зависимости от класса недвижимости. В «Институтском, 16» мы не отходим от этой практики. Покупателям мы предлагаем широкий выбор одно-, двух- и трехспальных квартир разного уровня комфорта. В приоритете — семейный покупатель, поэтому большая часть квартир — просторные, с несколькими спальнями, площадью до 240 кв. м. В том числе есть квартиры, спланированные таким образом, чтобы реализовывать в них различные дизайнерские идеи. В настоящее время стоимость односпальных квартир начинается от 14 млн рублей, стоимость трехспальной видовой для самых взыскательных покупателей — до 78 млн рублей. Конечно же, цены до завершения строительства будут расти.

G: Могут ли ваши квартиры для некоторых приобретателей быть инвестиционными?

В. Г.: Безусловно. Правда, под инвестициями в данный проект мы понимаем не спекулятивные схемы с целью перепродажи, а вложения в жилье, которое долгие годы будет задавать тренд на рынке, а его капитализация будет только увеличиваться на фоне быстро дешевеющего и морально устаревающего элитного жилья предыдущего поколения. Наш жилой комплекс — это инвестиции в себя. ■

18 → Минимальная средняя цена квадратного метра за недвижимость класса люкс зафиксирована на Петровском острове — 285 тыс. рублей за квадратный метр, что связано в первую очередь с низкой стадией готовности реализуемых здесь проектов. Самые высокие цены демонстрирует Каменный остров. Редкие девелоперские проекты, которые здесь появляются, приближаются к отметке 1 млн рублей за «квадрат», средний же показатель на сегодня составляет 980 тыс. рублей за квадратный метр. Это верхняя планка не только для северной части, но и в принципе в городе.

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, считает, что на динамику цен в элитном классе серьезно повлияли структурные изменения рынка: вышел в продажу пул квартир в одном из проектов на Петровском острове, в результате средняя цена в сегменте снизилась на 2–3% и сегодня составляет 285 тыс. рублей за квадратный метр. «За первое полугодие 2019 года значимый рост цен был зафиксирован прежде всего в тех объектах, которым предстоял переход на эскроу-счета»,— говорит она.

«Мы отмечаем, что переход к эскроу-счетам воспринимаются по-разному в зависимости от класса приобретаемой недвижимости. Так, для покупателя класса масс-маркет эскроу-счет — это в первую очередь гарантия сохранности его денежных средств. В элитном сегменте клиент воспринимает получение застройщиком проектного финансирования как гарантию своевременной сдачи дома вне зависимости от темпов продаж, так как в премиальных проектах четко прослеживаются всплески спроса — на старте по самым выгодным ценам и на финише, когда можно оценить качество построенного объекта»,— делится госпожа Пчелкина.

Евгений Миронюк, аналитик ИК «Фридом Финанс», говорит, что в настоящее время Петербург занимает 35-е место в рейтинге городов мира с самой высокой ценой на недвижимость по данным Prime Global Cities Index, опустившись за полгода на четыре позиции. Годовой рост цен находится вблизи нулевой отметки. «Для сравнения, в Москве цены на элитное жилье за год прибавили более 7%. В большинстве городов (74%) наблюдается рост цен в данном сегменте»,— указывает он.

«До конца 2019 года мы не ожидаем значительного повышения цен на элитную недвижимость, так как большая часть предложения сосредоточена в уже сданных проектах, а переход на эскроу-счета не окажет существенного влияния на экономику проектов. Из центральных районов Петербурга наиболее активным в плане элитного девелопмента является Петроградский, а наименьшим потенциалом обладает Адмиралтейский: здесь нет готовых участков, а „встройка“ сопряжена с определенными рисками для девелопера»,— говорит госпожа Конвей.

По прогнозам Colliers International, во второй половине 2019 года новые проекты будут выходить на рынок по ценам на 3–5% выше в сравнении с ЖК, которые достраиваются по «старым» правилам. При этом в премиум-классе вследствие ограниченности предложения рост цен будет динамичнее, чем в проектах бизнес-класса. В последних в связи с большей насыщенностью рынка девелоперам сложнее поддерживать интерес покупателя, особенно, если проект реализуется в несколько очередей.

В части развития элитного сегмента хороший потенциал госпожа Конвей видит у Василеостровского района, где есть два крупных пятна, которые представлены к продаже, тогда как Центральный район свой потенциал исчерпал. «Вся девелоперская активность будет опять сосредоточена на Петроградской стороне. Под редевелопмент в Петроградском районе попадает много зон. К тому же у него уже есть прочный, укоренившийся статус. На сегодня он все еще является самым привлекательным с точки зрения премиальной недвижимости. У центра имидж же все больше смещается в сторону делового района. Более комфортной территорией для проживания как по объему зеленых насаждений, так и по широкому выбору проектов в диапазоне от бизнес-класса до de luxe выступает все-таки Петроградка»,— считает госпожа Конвей.

ВРЕМЕННОЕ СНИЖЕНИЕ По словам Елизаветы Конвей, переход на проектное финансирование и связанное с ним изменение рентабельности строительства вызвали временное снижение активности девелоперов. При этом на рынке Петербурга продолжает формироваться пул крупных игроков с надежными собственными или банковскими источниками финансирования. На сегодня около 70% жилья бизнес- и премиум-класса в экспозиции распределено между шестью застройщиками: четверть объема принадлежит группе компаний «Эталон», остальное — Glorax Development, RBI, «Отделстрою», Setl City и «Абсолютстройсервису». «По мере накопления опыта работы в новых рыночных условиях девелоперы будут возобновлять свою активность, и земельный рынок Петербурга оживится»,— добавляет госпожа Конвей.

Появление новых проектов бизнес- и премиум-класса ожидается в Центральном районе — ЖК бизнес-класса от «ПСК-Групп», проект на месте бывшего хлебозавода Fazer на Васильевском острове — от Legenda Intelligent Development. Реализовать проект редевелопмента территории завода им. Климова также планирует московский застройщик «Пик». Ранее в районе станции метро «Лесная» анонсировали проекты ГК «Базис» и AAG.

По данным Colliers International, на петербургском рынке элитных апартаментов продажи на конец первого полугодия 2019 года велись в шести построенных комплексах. В целом в данном сегменте наблюдается сужение объема предложения и связанная с этим нисходящая динамика продаж. Новые проекты на рынке не появлялись с 2016 года (последний вышедший в продажу элитный комплекс — Royal Park). ■

СТРАХОВАНИЕ ЖДЕТ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НЕ ПРЕТЕРПЕЛ СУЩЕСТВЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ. ОДНАКО, КАК СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ, В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ В ЭТОМ СЕКТОРЕ МОГУТ ПОЯВИТЬСЯ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ. ДЕНИС КОЖИН

Евгений Дубенский, заместитель генерального директора СК «Альянс» и СК «Альянс Жизнь», полагает, что в страховании элитного жилья интересна тема страхования апартаментов и жилья, которое сдается в краткосрочную и долгосрочную аренду. «Развитие этого направления видится мне наиболее перспективным как для страховых компаний, так и для владельцев такого жилья»,— говорит эксперт.

Сегодня же все основные изменения на рынке и новые тренды базируются на развитии новых цифровых технологий. Сам процесс страхования жилья упрощается, уже есть сайты и их агрегаторы, когда в три-четыре клика можно оформить страховой договор, оплатить его, получить полис в электронном виде, либо позже по почте оригинал на бумаге.

«Конечно, страхование элитного жилья требует более детального описания объекта страхования, уровня отделки помещений, встроенной техники и мебели. Многие страховые компании требуют фотографии жилья, отделки, а также оценку имущества. Очень важен вопрос размера страховой суммы, так как есть большое различие между восстановительной стоимостью жилья и его рыночной стоимостью. В страховании элитного сегмента этот вопрос еще более актуален и требует дополнительного согласования со страховщиком»,— рассуждает господин Дубенский.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СТРАХОВАНИЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ТРЕБУЕТ БОЛЕЕ ДЕТАЛЬНОГО ОПИСАНИЯ ОБЪЕКТА СТРАХОВАНИЯ, УРОВНЯ ОТДЕЛКИ ПОМЕЩЕНИЙ, ВСТРОЕННОЙ ТЕХНИКИ И МЕБЕЛИ

Артем Искра, управляющий директор департамента массовых видов страхования компании «Ренессанс-страхование», говорит, что рынок страхования недвижимости достаточно стабильный, серьезных изменений за последний год по новым продуктам или условиям не происходило. «У большинства страховщиков есть программы страхования элитного жилья, например, в нашей компании она предлагается для квартир и загородного жилья при условии стоимости недвижимости от 15 млн рублей. Стоимость такой программы страхования — от 50 тыс. рублей в год. Ее основные преимущества, по сравнению с базовой программой страхования,— включенные дополнительные опции, в том числе сервис по сбору документов, необходимых для урегулирования страхового случая, оплата расходов по досрочному возвращению хозяина (например, из отпуска или командировки), оплата расходов по замене замков. Включены также все риски базовой программы страхования: пожар, взрыв, стихийные бедствия, заливы, механические повреждения, противоправные действия третьих лиц, бой стекол»,— рассказал господин Искра. ■

СКАНДАЛ ИЗМЕНИЛ ТРЕБОВАНИЯ АРЕНДАТОРОВ

НА РЫНКЕ СТРИТ-РИТЕЙЛА ОДНИМ ИЗ САМЫХ ГЛАВНЫХ СОБЫТИЙ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2019 ГОДА СТАЛО ПРОТИВОСТОЯНИЕ МЕЖДУ ЖИТЕЛЯМИ УЛИЦЫ РУБИНШТЕЙНА И ВЛАДЕЛЬЦАМИ ЗАВЕДЕНИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ. ОТЧАСТИ ИЗ-ЗА СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ МНОГИЕ СЕТИ, НАПРИМЕР, «ТОКИО СИТИ», MCDONALD'S, «КОНТАКТ БАР», НЕ РАССМАТРИВАЮТ В ТЕКУЩИЙ ПЕРИОД ВСТРОЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ В ЖИЛЫХ ДОМАХ, ГОВОРЯТ СПЕЦИАЛИСТЫ KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG. ДЕНИС КОЖИН

Эксперты обращают внимание на то, что произошедшие изменения имели и положительный эффект. Так, за полгода в сегменте общественного питания активно стали развиваться улицы Некрасова и Белинского, Басков переулок. Одной из новых тенденций в Петербурге стала концепция создания фуд-холлов, то есть концентрация в одном месте большого количества различных заведений общественного питания несетевых операторов. К примеру, летом 2019 года в новом формате открылся Василеостровский рынок, где расположились как локальные, так и региональные торговые точки общественного питания. В ТРЦ «Сити-Молл» состоялось открытие первой фазы обновленного фуд-корта. Осенью в ТРЦ «Галерея» планируют открыть фуд-холл от компании Eat Market, которая успешно запустила несколько проектов в Москве.

По итогам первого полугодия 2019 года суммарный объем площадей формата стрит-ритейл составил 596,5 тыс. кв. м. Средний размер помещения составил 110 кв. м. При этом 63% торговых точек, представленных на рынке стрит-ритейла Петербурга, арендуют помещения площадью менее 100 кв. м, а 35% помещений располагается на значимых магистралях центральных районов, а именно на Лиговском проспекте (13%), Садовой улице (11%), Гороховой улице (10%) и Среднем проспекте В. О. (10%). В основном подобные площади предпочитают бары, кофейни и булочные, небольшие магазины продуктов, аптеки, отмечают в Knight Frank St. Petersburg.

Помещения в диапазоне 100–200 кв. м (26%) в основном располагаются на значимых торговых магистралях центральных районов (40%) и на главных торговых магистралях города (34%). Помещения площадью 100–500 кв. м часто рассматриваются ресторанами и кафе, банками, салонами красоты, магазинами одежды и обуви. Площади свыше 500 кв. м чаще всего интересны крупным компаниям, владеющим сетью ресторанов, магазинов или медицинских центров. За первые шесть месяцев 2019 года структура профилей арендаторов не подверглась значительным изменениям. Тройка лидеров остается прежней: общественное питание (32%), продукты (12%), одежда (9%).

В течение первого полугодия 2019 года наблюдалась активность в сегменте продуктов. Так, после закрытий нескольких продуктовых сетей («Полушка», «Лайм») на рынке Петербурга продолжила свое развитие московская сеть «ВкусВилл», которая активно стала открывать магазины как в центре города, так и в спальных районах. В последнее время на рынке стрит-ритейла набирает обороты тренд на здоровый образ жизни. Например, новая сеть экомаркетов «Культура есть» дебютировала в июне текущего года на улице Ярослава Гашека, открыв там первую точку сети.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В СВЯЗИ С АКТИВНЫМ РАЗВИТИЕМ СФЕРЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ПРОДОЛЖИТСЯ ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ РЕСТОРАННЫХ ЛОКАЦИЙ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЧАСТИ ГОРОДА. НО ТЕПЕРЬ РЕСТОРАТОРЫ БОЛЕЕ ОСТОРОЖНО ВЫБИРАЮТ ПОМЕЩЕНИЯ, ОПАСАЯСЬ КОНФЛИКТОВ, КАК НА УЛИЦЕ РУБИНШТЕЙНА

Всего за шесть месяцев 2019 года было открыто 63 продуктовых магазина (второе место в структуре открытий). Сфера общественного питания, в свою очередь, традиционно заняла лидирующую позицию (164 новые торговые точки). Были и примеры ухода с рынка: компания, владеющая сетью «Жан-Жак Руссо», закрыла последнее заведение, работавшее в Санкт-Петербурге.

Что до открытий в других сферах стрит-ритейла, то московская сеть салонов красоты Selfie дебютировала во вновь отреставрированном торговом доме «Пассаж». Марка одежды Liu Jo открыла в России первый собственный бутик в ТРЦ «Галерея». Также в Санкт-Петербурге появились магазины бренда Akhmadullina Dreams, расположившиеся в ТРЦ «Галерея» и в ТРЦ «Охта Молл».

В первом полугодии средний показатель арендных ставок остался на уровне конца 2018 года за исключением нескольких улиц. Так, в связи с повышенным интересом отмечена положительная динамика на улицах Некрасова, Маяковского, Жуковского, Белинского и на Литейном проспекте (в среднем на 7%). Также увеличение ставок отмечено в Петроградском районе, а именно на Большом им Каменноостровском проспектах, где ставки в среднем увеличились на 5%. Данная динамика связана с тем, что после перераспределения fashion-рителейров между тремя улицами — Большим проспектом П. С., Большой Конюшенной улицей и Старо-Невским проспектом — Большой проспект сохранил свои позиции как основной торговый коридор fashion-сегмента.

Границы ставок аренды остались без изменений. Минимальная — 1300 рублей за квадратный метр в месяц (проспект Славы, локация в районе улиц Оптиков и Туристской), максимальная — 16 тыс. рублей за квадратный метр в месяц (Невский проспект).

Общий размер вакансии остался на уровне итогов 2018 года и в среднем составил 7%. Наибольшая доля свободных помещений наблюдается на улице Жуковского (14%) и в локации «Балтийская жемчужина» (13%). Наименьшая — на проспекте Просвещения (2,5%), Садовой улице (2,5%) и Среднем проспекте В. О. (3%). Отсутствие свободных помещений зафиксировано на Казанской улице (от переулка Сергея Тюленина до Гороховой), в Тележном переулке и на Малой Садовой улице. Около 60% вакантных площадей — это помещения площадью менее 100 кв. м, 27% площадей сконцентрировано в диапазоне 100–200 кв. м.

По итогам полугодия 2019 года ротация составила 7%, что сопоставимо с итогами аналогичного периода прошлого года. Более активная ротация отмечена на пешеходных улицах (9%). На значимых торговых магистралях центральных районов основная ротация арендаторов произошла на улице Маяковского (14%), на Лиговском проспекте (12%) и Садовой улице (10%).

В связи с активным развитием сферы общественного питания продолжится формирование новых ресторанных локаций в центральной части города (улицы Некрасова, Кирочная и другие). В спальных районах вакантные места продолжат занимать продуктовые магазины, булочные, банки и компании, ориентированные на оказание услуг.

Прогнозируется увеличение доли региональных компаний ввиду повышения интереса к рынку Петербурга. Например, до конца года планируется к открытию салон красоты московской сети премиум-класса Prive7 в Басковом переулке, 2.

Дополнительным вектором развития крупных периферийных магистралей города может стать открытие новых станций метро (ожидаются к вводу три станции пятой линии метрополитена: «Проспект Славы», «Дунайская» и «Шушары»). Увеличение трафика повлечет за собой развитие прилегающих к станциям территорий и будет являться значимым фактором увеличения предложения площадей на рынке стрит-ритейла.

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит: «В первой половине 2019 года сегмент общественного питания продолжил свое активное развитие во встроенных торговых помещениях. На данный момент функционирует более 1,3 тыс. подобных заведений. Однако стоит отметить, что в структуре новых открытий доля формата уменьшилась, что связано с различными факторами, одним из которых являются изменения в законодательстве в части получения разрешений на установку вентиляции и рекламы в жилых домах, согласования летних террас, а также перевода жилых помещений в нежилой статус». ■

ЦЕНА, ЗАВЯЗАННАЯ НА СЕТИ

РЫНОК ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ЧУТКО РЕАГИРУЕТ НА ИЗМЕНЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ КЛИЕНТОВ. ЕСЛИ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД ФОКУС ВНИМАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ КВАРТИР ВЫСОКОГО КЛАССА БЫЛ СОСРЕДОТОЧЕН НА ЛОКАЦИИ И ВИДОВЫХ ХАРАКТЕРИСТИКАХ, ТО СЕГОДНЯ ИХ ВСЕ ЧАЩЕ ИНТЕРЕСУЮТ ИНЖЕНЕРНОЕ ОСНАЩЕНИЕ ДОМА И СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ. ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, ЗАТРАТЫ НА СОЗДАНИЕ «УМНОЙ» ИНЖЕНЕРНОЙ НАЧИНКИ МОГУТ БЫТЬ НА 50% ВЫШЕ, ЧЕМ ПРИ СТАНДАРТНОМ НАБОРЕ ТЕХНИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ. АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

КЛИЕНТЫ В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ ХОРОШО ПОДКОВАННЫ В ТЕХНИЧЕСКИХ ВОПРОСАХ И ПРЕДЪЯВЛЯЮТ ОСОБЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ВЕНТИЛЯЦИИ, КОНДИЦИОНИРОВАНИЮ, ШУМОИЗОЛЯЦИИ КВАРТИР, А ТАКЖЕ К СИСТЕМАМ ОЧИСТКИ ВОДЫ И ВЫДЕЛЕННОЙ МОЩНОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Строительная отрасль очень консервативна, но в элитном сегменте девелоперы стремятся идти в ногу со временем и еще на этапе проектирования закладывают возможность внедрения инновационных инженерных систем.

СТАНДАРТНЫЙ НАБОР По словам Светланы Московченко, руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, клиенты в элитном сегменте хорошо подкованны в технических вопросах и предъявляют особые требования к вентиляции, кондиционированию, шумоизоляции квартир, а также к системам очистки воды и выделенной мощности электроэнергии.

«Как минимум должна быть выполнена приточная вентиляция в виде отдельного ввода в квартиру, лучше с установкой оборудования в определенном месте. Обязательно должны быть предусмотрены фильтры грубой и тонкой воды с установкой вне зоны квартиры с обеспечением доступа для их обслуживания»,— поясняет госпожа Московченко.

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, отмечает, что инженерная инфраструктура в элитном жилье обеспечена всеми элементами цифрового отслеживания: мониторингом состояния сетей, отслеживанием и предупреждением теплопотерь с помощью специальных датчиков, мониторингом протечек, учетом объема потребления коммунальных ресурсов с помощью цифровых сервисов, удаленным доступом ко всем внутридомовым системам — от радиаторов до жалюзи.

По словам Елизаветы Конвей, директора департамента жилой недвижимости Colliers International, в элитном сегменте особые требования предъявляются к лифтовому оборудованию и оформлению кабины лифта. «У лифта в элитном доме должна быть система плавного пуска, дизайнерская отделка кабины, высокая скорость (2–4 метра в секунду). Обычно в этом сегменте используются премиальные марки — Kone, Tyson или Schindler»,— поясняет госпожа Конвей.

В новостройках высокого класса застройщики также предлагают современные системы очистки воздуха, принудительную приточно-вытяжную вентиляцию и центральное кондиционирование воздуха. Также в элитных проектах, по словам госпожи Конвей, предусматриваются увеличенные электромощности: для крупных квартир — до 50 кВт, минимально — до 15 кВт.

Для поддержания комфортного микроклимата в элитных домах монтируется приточная вентиляция, предусматриваются помещения для установки индивидуальных систем кондиционирования воздуха и предусматривается автоматизированный индивидуальный тепловой пункт, регулирующий температуру в помещении в зависимости от температуры на улице.

Константин Гриценко, коммерческий директор элитного комплекса Royal Park, рассказывает, что в проекте компании выполнена двухтрубная, горизонтальная разводка труб отопления с попутным движением теплоносителя. «Стояки вынесены в шахты этажных коридоров. Разводка труб отопления по комнатам скрыта в полу. Система отопления выполнена по независимой схеме, благодаря чему циркуляционная вода системы теплоснабжения не перемешивается с городской водой. Это гарантирует повышенный срок службы радиаторов и труб системы отопления»,— поясняет господин Гриценко.

МНОГОСТУПЕНЧАТАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ Помимо инженерных систем, на этапе проекта внедряются и системы безопасности элитных жилых комплексов. По оценкам Ольги Аветисовой, коммерческого директора компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», в обязательный набор опций входят система видеонаблюдения, автоматические шлагбаумы, домофонная связь с возможностью подключения видео и прочие.

По мнению госпожи Московченко, система охраны должна быть комплексной и многоступенчатой. «Это закрытый периметр, видеонаблюдение, несколько пунктов охраны, адресный доступ в жилой комплекс (отсутствие возможности попасть в соседнюю парадную). В элитных домах распространено использование бесконтактной карты (ключа), без которой невозможно попасть на территорию комплекса или подняться на лифте. Например, в ЖК „Привилегия“ система считывает госномера автомобилей жильцов и автоматически предоставляет доступ на территорию»,— комментирует госпожа Московченко.

В высоком ценовом сегменте девелоперы стремятся расширить спектр предлагаемых инженерных опций и внедряют инновационные решения. Ольга Аветисова, обращает внимание на то, что покупатели элитной недвижимости стали интересоваться экологичностью и энергоэффективностью проектов. По ее словам, практически в любом объекте высокого класса внедряются подобные решения. «В Neva Haus предусмотрена пятиступенчатая система очистки воды, включая ультрафиолет. Для качественного напора устанавливается насосная станция. В этом же проекте будет использоваться современная система сбора и утилизации мусора. Мусоросборные камеры установят в отдельных помещениях с входами со стороны улицы, изолированной от жилой части. При вывозе мусора будут применяться инновационные решения, исключающие попадание в воздух неприятных запахов,— рассказывает госпожа Аветисова.— Приток воздуха в квартиры будет обеспечен через инновационные клапаны инфильтрации воздуха, расположенные в стенах. Предусмотрены индивидуальные вытяжные каналы для общей вытяжки, для подключения воздуховода кухонной вытяжки и самостоятельной установки механической вентиляции». Эти преимущества позволили проекту пройти «зеленую» сертификацию по стандартам повышения энергоэффективности, водоэффективности и экологичности объектов недвижимости Green Zoom.

В некоторых элитных проектах, помимо стандартного набора опций, заявляются системы вакуумного мусороудаления. Светлана Московченко в качестве примера приводит проект «Леонтьевский мыс», в котором внедрена вакуумная система мусороудаления (системы Puzer), которая обеспечивает транспортировку, сортировку и вывод отходов из дома.

К «смарт-фишкам» госпожа Московченко относит почтовые ящики с смс-оповещением. «Такие технологии сейчас используются в ЖК „Смольный парк“ и Royal Park. Кроме того, клиенты элитного жилья часто просят установить в подземных паркингах усилители сотового сигнала для того, чтобы всегда оставаться на связи»,— говорит госпожа Московченко.

По словам Елизаветы Конвей, некоторые девелоперы стараются обеспечить специальные технических условия для работы дымоходов, чтобы жильцы могли пользоваться каминами, которые также являются атрибутом высококлассных проектов.

Особый интерес у покупателей жилья высокого класса вызывает возможность интеграции системы «умный дом». Наталья Осетрова рассказывает, что в проекте города-курорта Gatchina Gardens компания реализует полный цикл «умной» инфраструктуры и благоустройства — от «умной квартиры» к макроуровню — «умному городу». «Именно как единый организм и может работать эта система, когда она создается с нуля. Различные системы „умных домов“ активно используются девелоперами, но все это локальные решения в плане контроля за отдельной квартирой, иногда способ коммуникации жильцов, но не единая логическая система»,— отмечает госпожа Осетрова.

ПЛЮС К ЦЕНЕ Инновационные инженерные технологии существенно удорожают стоимость строительства и, соответственно, влияют на стоимость квадратного метра. По сравнению со стандартным девелоперским циклом затраты на строительство «умной» инженерной инфраструктуры могут быть на 30–50% выше, отмечает Наталья Осетрова. «При этом, как правило, если растут затраты по разделу „инфраструктура“, то и в других разделах строительных затрат будут применяться более дорогостоящие решения,— рассказывает госпожа Осетрова.— С другой стороны, что касается конечного пользователя, то даже частичное внедрение „умных“ систем контроля в инженерную инфраструктуру дает колоссальную экономию — до 60% энергоресурсов».

По оценкам госпожи Конвей, стоимость «умных» домов, как правило, на 20–40% выше обычных. Константин Гриценко уточняет, что стоимость инсталляции системы «умный дом» начинается от 100 тыс. рублей и в зависимости от требуемого функционала и производителя может доходить до нескольких миллионов рублей. ■

ЭЛИТНЫЙ ЗАГОРОД ЖДЕТ ИНФРАСТРУКТУРЫ

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СТАГНИРУЕТ. ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОКРАЩАЕТСЯ, СПРОС СДВИГАЕТСЯ В СТОРОНУ ПРОЕКТОВ БИЗНЕС-КЛАССА, А ЦЕНА ПРОДАЖИ МОЖЕТ БЫТЬ В ПОЛТОРА РАЗА НИЖЕ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ. ЭКСПЕРТЫ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО ПЕРСПЕКТИВЫ СЕГМЕНТА ЗАВИСЯТ ОТ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ В БЛИЖАЙШИХ К ПРИГОРОДУ РАЙОНАХ. ИРИНА АХМАТОВА

Согласно данным аналитического отчета Knight Frank St. Petersburg, в течение первого полугодия девелоперская активность в высоком сегменте загородного жилья была практически нулевой. «Так, по итогам полугодия в продажу не вышло ни одного нового проекта высокого класса, в результате свободное предложение уменьшилось на 2% в классе А и на 6% в классе В»,— отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Одной из перспективных тенденций рынка эксперты Knight Frank St. Petersburg называют дифференциацию предложения в экспонируемых поселках путем добавления в линейку новых домов. Так, в коттеджном поселке Honka Nova с июля 2019 года в продажу поступила новая коллекция монолитно-блочных коттеджей современной архитектуры.

По данным Ольги Трошевой, руководителя КЦ «Петербургская недвижимость», коттеджные поселки класса элита представлены в формате организованной застройки. «В предложении сейчас находится 24 проекта с готовыми или строящимися домовладениями. Все поселки данного класса сконцентрированы в основном в северном направлении города и области (Курортный, Всеволожский, Выборгский районы). В сравнении с более ранними периодами (с 2015 года) количество реализуемых проектов в предложении находится на сопоставимом уровне»,— поясняет госпожа Трошева.

По ее оценкам, две трети реализуемых проектов, представленных на первичном рынке, вышли в продажу с 2007 по 2014 год. «С начала 2017 года на рынок вышло восемь элитных поселков с предложением готовых или строящихся домовладений совокупным объемом лотов более 150 штук. Таким образом, в элитном сегменте преимущественно выходят в продажу клубные проекты, включающих в основном менее 20 лотов,— рассказывает госпожа Трошева.— Исключением стал новый проект 2019 года: в составе масштабного проекта Gatchina Gardens, расположенного в Гатчинском районе Ленинградской области, началась реализация вилл высокого ценового сегмента. „Фишкой“ всего проекта является его курортная направленность — бальнеологическая здравница на юге области».

Станислав Азацкий, руководитель направления загородной недвижимости корпорации «Адвекс. Недвижимость», подсчитал, что в ближайших пригородах Петербурга сейчас предлагается более 330 элитных коттеджей, из них 68% приходится на Курортный район, 18% — на Пушкинский, 13% — на Петродворцовый и чуть более 1% — на Колпинский (в основном в Новой Ижоре).

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДВЕ ТРЕТИ РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРОЕКТОВ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПРЕМИАЛЬНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РЕГИОНА, ВЫШЛИ В ПРОДАЖУ С 2007 ПО 2014 ГОД

В Ленинградской области, по его оценкам, можно найти более 990 предложений элитных коттеджей, особняков и усадьб. «Около 60% из них приходится на Всеволожский район, 25% предлагается в Выборгском районе, около 7% — в Приозерском, по 1,5–2% приходится на Тосненский, Кировский, Гатчинский и Ломоносовский районы, в остальных районах Ленинградской области — единичные особняки»,— делится данными господин Азацкий.

ВЯЛЫЙ СПРОС Спрос на домовладения и участки в элитном сегменте, по оценкам экспертов, падает и смещается в сторону интересных проектов бизнес-класса. Согласно данным исследования Knight Frank St. Petersburg, по итогам первого полугодия 2019 года на загородном рынке высокого класса суммарно было реализовано 45 коттеджей, что на 38% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. «Однако если сравнивать с первым полугодием 2017 года, то продажи находились на сопоставимом уровне. Значительное снижение показателя в классе В можно объяснить эффектом высокой базы, поскольку в прошлом году было реализовано значительное количество лотов в одном поселке, что повлияло на общие показатели спроса на рынке. В классе А традиционно реализуется небольшое количество лотов, поэтому любое изменение, даже на одну единицу, демонстрирует значительную динамику»,— уточняют аналитики Knight Frank St. Petersburg.

По оценке госпожи Трошевой, в первом полугодии 2019 года в самом дорогостоящем ценовом сегменте зафиксировано около десяти сделок по приобретению лотов готовых или строящихся домовладений. Эксперт отмечает, что традиционно спросом пользуются локации на стыке Курортного района Петербурга и Выборгского района Ленобласти, а также вблизи Мистолово Всеволожского района.

«В целом динамика спроса несколько ниже аналогичного периода 2018 года. Так, за 2018 год было реализовано около 40 коттеджей и участков с подрядом в элитных поселках, что в полтора раза ниже уровня сделок за 2017 год из-за смещения спроса в сторону земельных участков без подряда и появления альтернативы в виде интересных проектов бизнес-класса. Например, появился успешный проект во Всеволожском районе на территории курорта „Охта парк“ — КП „Образ жизни“, объем сделок которого составил существенную долю от спроса в бизнес-классе»,— рассказывает госпожа Трошева.

ЦЕНЫ СТРЕМЯТСЯ К ДИСКОНТУ Аналитики Knight Frank St. Petersburg подсчитали, что по итогам первого полугодия средняя стоимость предложения загородного лота в классе А составила 62,4 млн рублей. «По сравнению с итогами 2018 года показатель уменьшился на 8%. Кроме того, средний бюджет сделки в классе А в полтора раза ниже средней стоимости предложения»,— говорится в исследовании компании.

По оценкам Ольги Трошевой, стоимость загородной элитной недвижимости варьируется от 22 до 69 млн рублей за домовладение, однако есть предложения, стоимость которых превышает 70–150 млн рублей. Выборка проектов в классе ограничена, поэтому индикатор средней цены предложения колеблется в зависимости от структуры предложения, начала и завершения продаж поселков.

Станислав Азацкий отмечает, что цены на элитное загородное жилье стабильно снижаются. «По некоторым дорогим объектам, находящимся в продаже более пяти лет, цены понижены более чем на 50%, и чем выше цена была на старте (более 100 млн рублей), тем больше падение цены в процентном отношении,— рассказывает господин Азацкий.— Когда находится потенциальный покупатель, действительно заинтересованный в покупке, происходит торг до 20% от рекламной цены объекта. Не всякий собственник готов к таким подвижкам в цене, поэтому и наблюдается длительное позиционирование объекта в рекламной базе и увеличение количества объектов».

В ОЖИДАНИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ По мнению Николая Пашкова, генерального директора Knight Frank St. Petersburg, на загородном рынке Петербурга и области сохраняется интерес потенциальных покупателей к готовым домам, которые предлагаются с отделкой, мебелью и расположены в поселках, имеющих сопутствующую инфраструктуру. Данная тенденция характерна как для первичного, так и для вторичного рынка.

«Оживлению интереса к загородным объектам могут поспособствовать серьезные изменения, которые должны произойти в рамках развития инфраструктуры, в частности в Приморском районе. В свою очередь, развитие социальной инфраструктуры способно повлиять на загородный рынок Курортного направления»,— полагает господин Пашков. ■

РЕСУРС ИСТОЩИЛСЯ

ПЯТНАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД ОДНИМ ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ СОЗДАНИЯ ЭЛИТНЫХ ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ БЫЛО РАССЕЛЕНИЕ КВАРТИР, ЭТАЖЕЙ И ЦЕЛЫХ ДОМОВ В ЦЕНТРЕ. ОДНАКО СЕГОДНЯ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, РАССЕЛЕНИЕ СТАНОВИТСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИ НЕВЫГОДНЫМ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ В ГОД В ПЕТЕРБУРГЕ РАССЕЛЯЕТСЯ ОКОЛО ТЫСЯЧИ КВАРТИР. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Казалось бы — ресурс для расселения жилья в Петербурге есть. В настоящее время количество коммунальных квартир в городе превышает 69 тыс. В них проживает 229 тыс. семей, из них около 81 тыс. семей состоит на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий. «Город планомерно работает над решением данной задачи, но в год все имеющиеся ресурсы позволяют решать проблему для жителей не более чем 3 тыс. квартир. Такой процесс будет продолжаться более 25 лет, а с учетом формирования новых коммуналок он может быть бесконечным»,— говорит Петр Чакий, вице-президент Ассоциации риелторов. Он отмечает, что в последние годы интерес инвесторов к процедуре расселения заметно снизился. Большинство интересных, инвестиционных квартир уже расселено. Без привлечения некоего концептуального инвестора к данной проблеме решение данной проблемы в разумный период времени невозможно.

Николай Лавров, вице-президент ГК АРИН, руководитель жилищной программы «Переезжаем в Петербург», полагает: то, что было интересно расселить, уже расселили. «Так как процесс идет очень давно, на рынке фактически осталось только то, что не может быть расселено либо по юридическим причинам, например, из-за отсутствия собственника одной из комнат, либо по техническим причинам: нежелание собственников разъезжаться. Либо из-за характеристик жилья: на квартиру в 300 кв. м найти покупателя нереально. Раньше такие квартиры покупались под хостелы и мини-отели, сейчас эта тема закрылась. Поэтому расселение идет ни шатко ни валко, можно говорить о темпах расселения в 1000 квартир в год, притом, что, по разным оценкам, в Петербурге около 80 тыс. коммунальных квартир, из них около 40 тыс. в центре»,— рассказал господин Лавров.

Он уверен, что расселять для последующего ремонта и продажи большие коммунальные квартиры выгодно, если получится разделить их на маленькие и продать кусочками. «Про расселение целыми зданиями — давно не слышал, квартиру-то найти сложно. Как правило, дома расселяют только по причине их ветхости»,— подчеркивает эксперт.

ПОЛНАЯ НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит, что специфика процесса расселения — полная непредсказуемость. «В мелком масштабе — в формате расселения одной квартиры, например, с небольшим количеством комнат, вполне реалистично достичь консенсуса для всех участников процесса. При увеличении масштаба возрастает и риск „последнего жильца“, хрестоматийной проблемы всех подобных кейсов»,— рассказывает госпожа Конвей.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

РАССЕЛЯТЬ ДЛЯ ПОСЛЕДУЮЩЕГО РЕМОНТА И ПРОДАЖИ БОЛЬШИЕ КОММУНАЛЬНЫЕ КВАРТИРЫ ВЫГОДНО, ЕСЛИ ПОЛУЧИТСЯ РАЗДЕЛИТЬ ИХ НА МАЛЕНЬКИЕ И ПРОДАТЬ КУСОЧКАМИ

Процесс расселения требует определенного опыта: стратегических навыков ведения переговоров, высочайших технологий продаж, поскольку зачастую большинство людей не готовы кардинально менять локацию, если только им не предлагают существенную компенсацию, что, в свою очередь, может подкосить всю экономику проекта. «При этом за последние десять лет вторичка практически не подорожала, а первичка уже „отросла“. И если раньше можно было за те же деньги, за деньги первички, предлагать какие-то более привлекательные варианты, то сейчас рынок изменился. Людям чаще предлагают варианты в отдаленных спальных районах, которые несопоставимы по престижности с тем, в котором они проживают, и даже при большем количестве метров новый вариант их не привлекает, так как влечет существенное изменение качества жизни. Ранее несколько проектов расселения были реализованы в Адмиралтейском и Центральном районах — в формате лестницы (stare case), парадной, либо даже целых домов. Однако сегодня, принимая во внимание изменения на рынке, девелоперу будет сложнее найти обоюдовыгодные и инвестиционно привлекательные варианты для собственников»,— рассуждает госпожа Конвей.

Как говорят специалисты, сегодня в расселении основная проблема заключается в том, что это дорого и в нынешней ситуации экономически неоправданно. «Особенно это касается расселения целых домов. Если говорить о реконструкции существующих домов, то есть еще один фактор: для жилья бизнес- и элит-класса необходим паркинг (чаще всего единственный возможный вариант — подземный), а не трогая здания, его сделать практически невозможно»,— указывает Екатерина Запорожченко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

«Лакомых кусков не так много: исторический центр (кроме отдельных локаций) неинтересен для покупателей элитного жилья. Нужны красивые исторические виды, но реконструировать дома в подобных местах экономические невыгодно: жилье дорогое и просто так дом не расселишь (особенно там, где покупатели не хотят продавать). Единственный вариант — это искать новые локации, например, вокруг Новой Голландии»,— полагает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

В АРЕНДУ В связи со всеми перечисленными факторами расселяемое жилье нередко переделывают под сдачу в аренду. Среди арендаторов популярны квартиры в центральных районах города в новых домах, поскольку это гарантирует лучшую инфраструктуру, благоустройство, охрану. Однако есть пул иностранцев, в основном европейцев, которые предпочитают локацию «золотого треугольника», пусть это будет даже квартира в старом фонде — для них это некий бренд, знаковый район.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что после 2014 года рынок аренды сократился. Интерес к аренде элитных квартир снижается, а предложение, напротив, растет. На этом фоне арендные ставки падают, а сроки экспозиции увеличиваются. Очень многие собственники квартир, которые сдают их в аренду, уехали за границу, но не избавились здесь от всех активов. «На рынке сейчас очень важным становится профессионализм агента, его способность вычислять клиентов, которые планируют использовать арендное жилье не по назначению. Например, на рынке есть клиенты, которые ищут квартиры большой площади в центре под казино или другие непрофильные функции»,— рассуждает господин Пашков.

Другой фактор снижения интереса к аренде: сокращается количество экспатов, которые приезжают на работу в Россию. Однако довольно много семей приезжает на работу из Москвы в Петербург, при этом речь идет не только о сотрудниках «Газпрома».

Предпочтения арендаторов по площади изменились, добавляет господин Пашков. Если раньше семье из двух человек достаточно было квартиры с двумя спальнями, то теперь большинство из них ищут квартиру минимум с тремя спальнями и двумя санузлами. Довольно популярный запрос — квартира с четырьмя спальнями, часто это семьи с детьми. Квартиры с одной спальней рассматриваются в качестве альтернативы отелям, например, если человек каждую неделю приезжает из Москвы на несколько дней на работу в Петербург.

Сергей Бобашев, руководитель проекта Lifedeluxe.ru, считает, что рынок элитной аренды в Петербурге по сравнению с Москвой крошечный. «Значительное количество запросов на элитную аренду исходит в основном от самих жителей Петербурга. Это местные, которые уже владеют недвижимостью в городе, но хотят жить в другом районе. Известны случаи, когда жильцы Крестовского снимают квартиру в центре и наоборот»,— уверяет эксперт. Остальные две категории арендаторов, по его словам,— это спортсмены (футболисты «Зенита» в первую очередь) и топ-менеджеры крупных иностранных компаний.

«Цены смешные: это связано с тем, что не так много спроса на арендную элитную недвижимость. В Петербурге за 100 тыс. рублей в месяц можно снять вполне годное жилье, а предложение дороже 200 тыс. рублей в месяц — редкость, в городе таковых меньше сотни объектов, что несопоставимо с европейскими мерками. При таких ценах и ограниченном спросе арендатор может выдвигать практически любые условия, которые упираются только в ограниченность предложения»,— резюмирует господин Бобашев. ■

ПО ВТОРОМУ КРУГУ

ЕЖЕГОДНО В ПЕТЕРБУРГЕ ВВОДИТСЯ НЕСКОЛЬКО ТЫСЯЧ ЮНИТОВ В АПАРТ-КОМПЛЕКСАХ. И ЕСЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ДОВОЛЬНО РАЗНООБРАЗНО, ТО «ВТОРИЧКА» ТОЛЬКО НАЧИНАЕТ ФОРМИРОВАТЬСЯ. АРИНА МАКАРОВА

Еще несколько лет назад апартаментов на вторичном рынке было практически не найти, а спроса на них почти не было. Управляющие компании заявляли, что перепродают свои активы единицы. Сейчас предложение тоже довольно ограничено, а вот интерес к покупке, напротив, стабильно растет.

По словам генерального директора группы компаний Active Якова Волкова, апартаменты на вторичном рынке Петербурга появляются крайне редко, такие лоты пока даже представлены не в каждом районе города. «Причина этому очевидна. В отличие от Москвы, в Петербурге рынок еще только начинает развиваться и спрос не выработан. Это очевидно, если посмотреть статистику по продажам. Если в столице каждый пятый реализуемый объект — это именно апартаменты, то у нас они составляют не более 10% строящегося жилого рынка»,— отмечает эксперт.

Как говорят эксперты, покупатели уже разобрались в этом продукте и активно рассматривают предложения. «Для тех, кто выбирает апартаменты, становится более доступна информация относительно правовых аспектов эксплуатации. Кроме того, все больше людей имеют доступ к сервису в повседневной жизни. В то же время также растет запрос на пассивный доход, который предлагают управляющие компании в апартаментах, а приобретая такую недвижимость на вторичном рынке, клиент уже может проанализировать отчет отельера и оценить реальную эффективность»,— рассказывает управляющий по апартаментам компании «Адвекс-Новостройки» Виктория Черепаха.

По словам директора департамента жилой недвижимости Colliers International Елизаветы Конвей, покупать апартаменты на вторичном рынке может быть не менее выгодно, чем на первичном,— при условии успешной работы управляющей компании, если та обеспечивает сохранение заявленного срока окупаемости.

Каков объем предложения на вторичном рынке апартаментов, эксперты затрудняются сказать, однако отмечают, что количество юнитов, которые перепродают, сильно зависит от концепции объекта.

ВЫГОДНОЕ НЕ ПРОДАЮТ В крупнейшем строящемся проекте апартаментов в Санкт-Петербурге — комплексе апарт-отелей Valo — переуступки пока что единичное явление. «Фактически апартамент — это доля в гостиничном бизнесе. Такая инвестиция начинает приносить доход после запуска апарт-отеля. Инвесторы покупают доходную недвижимость именно с целью получения прибыли от работы отеля, а не для дальнейшей перепродажи. Поэтому переуступки юнитов в нашем сегменте единичны. Есть определенная категория клиентов, которые планируют заработать не на сдаче юнита, а на его капитализации — повышении стоимости в зависимости от степени готовности объекта. Покупают „на котловане“, а продают на высокой стадии готовности. Но для таких клиентов совершенно все равно, что покупать для перепродажи — апартамент или квартиру. Таких клиентов в нашем проекте не больше 1%, несмотря на то, что уровень капитализации для нашего сегмента высокий. Например, в первой очереди рост стоимости квадратного метра с начала продаж, то есть с января 2017 года, по май 2019 года составил 34%»,— рассказала Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апарт-отелей Valo.

По словам Виктории Черепахи, количество выведенных в продажу апартаментов в том или ином комплексе на вторичном рынке зависит от назначения апартаментов. Так, если юниты приобретались для собственного проживания, то процент выхода в продажу в дальнейшем на рынок вторичной недвижимости гораздо выше, нежели в сервисных апартаментах. «В сервисных апартаментах на процент выхода в продажу на вторичный рынок влияет эффективность управляющей компании. Если управляющая компания показывает стабильно высокий доход количество апартаментов на вторичном рынке незначительно»,— говорит госпожа Черепаха.

«Для того чтобы управляющая компания обеспечивала высокий доход инвестору, девелопер должен привлекать ее еще на этапе проектирования объекта. Ведь именно эксперты гостиничного рынка четко понимают, каким требованиям должен соответствовать апарт-отель, чтобы быть востребованным у арендаторов,— уверена госпожа Сторожева.— Также управляющая компания играет ключевую роль в формировании доходных программ. Именно участие УК с ранних этапов проекта позволяет после запуска отеля обеспечивать заявленную доходность».

С ней согласна госпожа Конвей, которая также отмечает, что в сегменте сервисных апартаментах на вторичном рынке большую роль играет именно управляющая компания. «Успех апартаментов, заявленных как сервисный продукт, в большей степени зависит не от застройщика, реализующего проект, а от управляющей компании. Именно она впоследствии будет напрямую влиять на эффективность такой инвестиции — за счет достижения определенного уровня заполняемости и доходности в рамках краткосрочной или долгосрочной программы аренды. На рынке есть примеры проектов, в которых изначально заявлялась одна управляющая компания, а затем она сменялась — не важно, на более или менее успешную,— любые перемены могут побудить владельца к пересмотру своих активов, и такие апартаменты выходят на вторичный рынок»,— отмечает Елизавета Конвей.

«У нас пока не так много проектов сервисных апартаментов, на примере которых можно наглядно рассмотреть все детали инвестирования в этот формат недвижимости и их востребованность на вторичном рынке»,— констатирует господин Волков.

В ОЖИДАНИИ РОСТА В дальнейшем спрос на апартаменты на вторичном рынке будет стабильно расти, уверены эксперты. «Вторичный рынок апартаментов в Петербурге, вне сомнений, будет активно развиваться в перспективе двух-трех лет, когда большинство заявленных проектов будут введены в эксплуатацию. Особенно это коснется псевдожилья, которое по закону нельзя сдавать, а значит, и получать от этого доход,— отмечает госпожа Сторожева.— Конечно, перепродажа юнитов от собственников будет и в классических апарт-отелях, которые по каким-то причинам не оправдают ожидания инвесторов — например, в плане гостиничного сервиса, а также получаемой доходности. Поэтому особенно важно изначально выбирать качественный проект с понятной экономикой и хорошо проработанной гостиничной составляющей».

«В последние несколько лет на рынке первичной недвижимости в продажу активно выходит большое количество апартаментов и получает львиную долю рынка. Некоторые клиенты приобретают апартаменты в качестве краткосрочной инвестиции, чтобы продать их после сдачи в эксплуатацию»,— прогнозирует Виктория Черепаха. Вышеуказанные факторы предполагают устойчивый рост сегмента апартаментов на вторичном рынке. ■

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

ПОКУПАТЬ АПАРТАМЕНТЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ МОЖЕТ БЫТЬ НЕ МЕНЕЕ ВЫГОДНО, ЧЕМ НА ПЕРВИЧНОМ,— ПРИ УСЛОВИИ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

СТАНИСЛАВ ЛЕВШИН

АЛИСА ФРЕЙНДЛИХ (УЛЬЯ РИХТЕ), ДМИТРИЙ ВОРОБЬЕВ (СТИВ РАКУН, ЛИТЕРАТУРНЫЙ АГЕНТ УЛЬИ) И РУСТАМ НАСЫРОВ (КШИШТОФ ЗЕЛИНСКИЙ) В СПЕКТАКЛЕ «ВОЛНЕНИЕ»

ПРЕМЬЕРЫ В БДТ

БДТ ИМЕНИ Г. А. ТОВСТОНОГОВА, В ФЕВРАЛЕ ОТМЕТИВШИЙ СВОЕ СТОЛЕТИЕ, ОТКРЫВАЕТ НОВЫЙ 102-Й СЕЗОН. ЗОСЯ ПАШКОВСКАЯ

14 сентября зрителей ждет спектакль «Волнение» режиссера и драматурга Ивана Вырыпаева по пьесе, написанной им специально для Алисы Фрейндлих. В Нью-Йорке, в квартире знаменитой писательницы Ульи Рихте (Алиса Фрейндлих), должно состояться важное интервью. Улья — непубличный и закрытый человек, но именно этот разговор станет особенным и удивительно откровенным. В роли журналиста Кшиштофа — Рустам Насыров, представитель поколения молодых артистов БДТ.

Уже ставшую хитом премьеру прошлого сезона — спектакль «Слава» режиссера Константина Богомолова по пьесе Виктора Гусева — можно увидеть 15 сентября. Играет звездный состав БДТ: Нина Усатова, Дмитрий Воробьев, Анатолий Петров, Василий Реутов, Валерий Дегтярь, Елена Попова, Александра Куликова и другие. Героизм простых людей сталинской эпохи, их любовь и отношения в семье предстают взгляду современного человека, который знает, что случилось со страной в XX веке.

18 сентября пройдет премьера спектакля «Палачи» режиссера Николая Пинигина по пьесе Мартина Макдонаха с Олегом Басилашвили в главной роли. ■

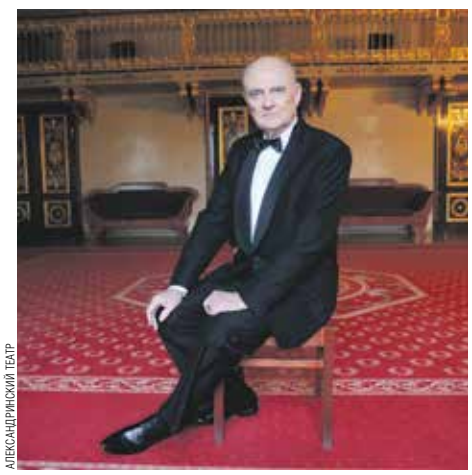
ДИАНА ВИШНЕВА И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

14 И 15 СЕНТЯБРЯ НА НОВОЙ СЦЕНЕ МАРИИНСКОГО ТЕАТРА ПРОЙДЕТ НОВАТОРСКОЕ ШОУ «СНЫ СПЯЩЕЙ КРАСАВИЦЫ». ЭТО СИНТЕЗ ЦИФРОВОГО ИСКУССТВА, СОВРЕМЕННОГО ТАНЦА И НОВЕЙШИХ ТЕХНОЛОГИЙ, «С ПОМОЩЬ КОТОРЫХ МЫ МОЖЕМ ИССЛЕДОВАТЬ НАШИ МЕЧТЫ, СТРАХИ, СОБЛАЗНЫ И СУДЬБОНОСНЫЕ РЕШЕНИЯ», ГОВОРЯТ СОЗДАТЕЛИ ПРОЕКТА. ЗОСЯ ПАШКОВСКАЯ

BART HESS

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВИЗУАЛЬНОГО ИСКУССТВА ПРЕДСТАВЛЯЮТ КЛАССИЧЕСКУЮ ИСТОРИЮ ПО-НОВОМУ

«Спящая красавица» — европейская сказка, вдохновлявшая мастеров в разных жанрах искусства на протяжении столетий. Но одно оставалось вне интерпретаций — что же снилось заколдованной принцессе в течение ста лет очарованного сна. Современные технологии визуального искусства представляют классическую историю по-новому и позволяют воплотить постоянные метаморфозы образов из снов Спящей красавицы, повторяя движения танцоров на сцене благодаря костюму-аватару. «Sleeping Beauty Dreams — это прогрессивная фантазия. Старинная легенда, вдохновившая на глубокое погружение в собственный внутренний мир. Это целая Вселенная»,— говорят создатели проекта. «Сны» стали реальностью благодаря дизайнеру Тобиасу Гремммлеру, работающему с Бьорк, художнику по костюмам Барту Хессу, сотрудничающему с Леди Гага, хореографу Эдварду Клюгу, художнику по свету Лорен Форт, пионерам в электронной танцевальной музыке голландскому коллективу Noisia. Всемирно известная прима-балерина Диана Вишнева исполнит роль принцессы Авроры, в партии Принца — голландский артист балета, солист Штутгартского и Голландского национального балета, дважды обладатель звания «Лучший танцор» Марайн Радемакер. ■



АЛЕКСАНДРИНСКИЙ ТЕАТР

ПРЕМЬЕРА ПРИУРОЧЕНА К ЮБИЛЕЮ НИКОЛАЯ МАРТОНА

ВРЕМЯ ВЕРТИНСКОГО В ЦАРСКОМ ФОЙЕ

УНИКАЛЬНЫЙ ИНТЕРЬЕР ЦАРСКОГО ФОЙЕ АЛЕКСАНДРИНСКОГО ТЕАТРА ДАЕТ ПЕТЕРБУРГСКИМ ЗРИТЕЛЯМ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИКОСНУТЬСЯ К НЕ МЕНЕЕ УНИКАЛЬНОМУ ЖАНРУ МОНОСПЕКТАКЛЯ. ЗОСЯ ПАШКОВСКАЯ

15 сентября здесь покажут премьеру спектакля народного артиста России Николая Мартона «Вертинский. Русский Пьеро». Спектакль создан в цикле «Монологи в Царском фойе» выдающихся мастеров Александринской сцены.Своим рождением и названием этот цикл обязан другой работе Николая Мартона — «Монологи»; премьера состоялась семь лет назад, сейчас спектакль идет под названием «Лица и роли».

«Вертинский. Русский Пьеро» создан по музыкальным новеллам, «песенкам» великого русского актера, поэта и шансонье Александра Вертинского (1889–1957). Премьера приурочена к юбилею Николая Мартона. Приблизиться к тайне «Русского Пьеро», исполнить песни и стихотворения Вертинского и вместе со зрителями понять, как они отзываются в сердце сегодня,— давняя творческая мечта корифея Александринского театра. «Вертинский. Русский Пьеро» — больше, чем ретроспектива комических ариеток и печальных песен: это и размышление о судьбе артиста, в котором сквозь иронию звучит подлинная трагедия ушедшего века. «Монологи в Царском фойе» в этом спектакле обретают эпическое звучание. Режиссер — Антон Оконешников. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС „ДЕВИЗ“» 195027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-5062

РЕКЛАМА

LEGENDA ОТКРЫВАЕТ АДРЕСА

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

ИНСТИТУТСКИЙ, 16
LEGENDA PREMIUM

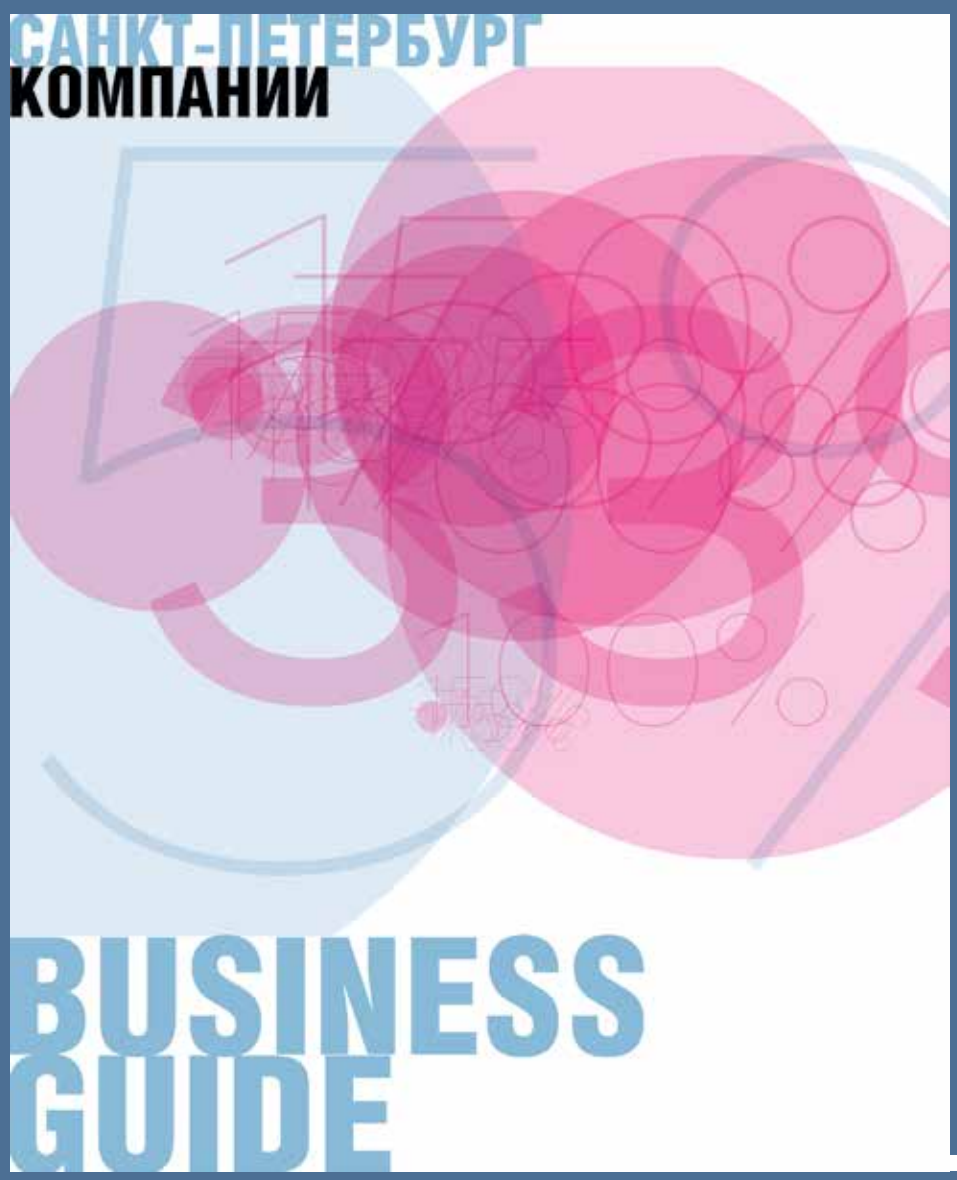
8(812) 677-00-00
LEGENDA-DOM.RU

Легенда. Застройщик: ООО «ЛЕГЕНДА ИНСТИТУТСКОГО». строительный адрес объекта: г. Санкт-Петербург, Институтский пр., 16, корпус 1, лит. А. Проектная декларация размещена в ЕИСЖС (https://наш.дом.рф) и на сайте https://inst16.ru. Предложение ограничено. LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT – Легенда. Умный девелопмент. LEGENDA PREMIUM – Легенда Премиум

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ КОМПАНИИ

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ СЕРИИ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ BUSINESS GUIDE, ЦЕНТРАЛЬНОЙ ТЕМОЙ КОТОРОГО СТАНЕТ РЕЙТИНГ ОКОЛО 100 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПО ПРИРОСТУ ВЫРУЧКИ ЗА ДВА ГОДА



Кроме рейтинга, в выпуске будут опубликованы отраслевые обзоры и аналитические материалы, связанные с тенденциями развития экономики региона, методологией управления бизнесом, с кадровыми вопросами, с новыми направлениями экономической деятельности

30 СЕНТЯБРЯ 2019

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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

реклама 16+