

ИМПОРТИРОВАТЬ ВИД / 16  
ЛИФТ НА НЕБО / 17  
COVID НА ЖИТЕЛЬСТВО / 22

# Элитная недвижимость

Вторник, 18 мая 2021 №82  
(№7044 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №13–28  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Зарегистрировано в Роскомнадзоре  
ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года  
**Коммерсантъ**  
в Санкт-Петербурге

# Guide

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

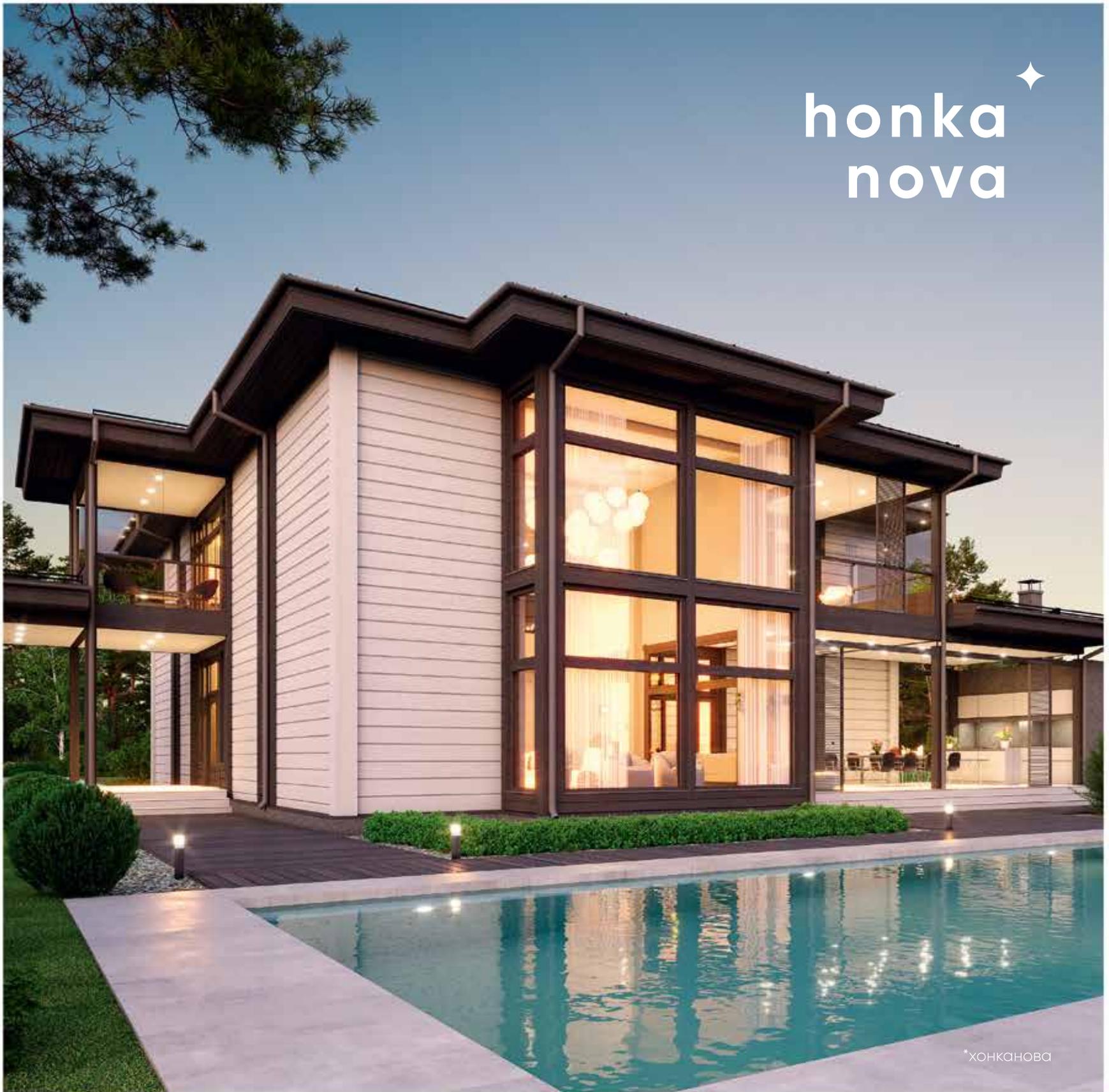
**LEGENDA**  
INTELLIGENT  
DEVELOPMENT

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

**R** | **RANGE**  
DEVELOPMENTS

РЕКЛАМА

honka  
nova



\*ХОНКАНОВА

реклама

## КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК В СОЛНЕЧНОМ



При участии международного архитектурного бюро Woods Bagot.

[honkanova.ru](http://honkanova.ru) / 320-50-60



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР GUIDE  
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

## ГРАНИЦА НА ЗАМКЕ

Еще лет семь назад зарубежная недвижимость была не роскошью — позволить себе покупку небольшого дома или апартаментов могли и представители среднего класса. Кто-то приобретал домик на Кипре или в Болгарии для ежегодного отпуска, кто-то вкладывался в апартаменты в Испании или Греции для сохранения сбережений. Но за последние годы Россия проделала внушительный путь, который сделал содержание недвижимости за границей слишком дорогим удовольствием. Обесценившийся в два раза рубль резко снизил привлекательность зарубежных покупок для большинства соотечественников.

По крайней мере состоятельные покупатели из России все равно оставались в числе клиентов зарубежных риелторов. Пандемия внесла окончательную сумятицу в вопрос о том, где стоит приобретать жилье — и стоит ли вообще.

Эксперты говорят, что за время изоляции серьезно вырос интерес к пакетным покупкам, позволяющим приобретать недвижимость вместе с видом на жительство или гражданством. Однако сейчас наличие гражданства не дает стопроцентной гарантии перемещения между странами. Даже внутри Евросоюза жесткость ограничений различается, и где-то перемещение без крайне уважительной причине до сих пор невозможно. Кроме того, вложения даже в страны с достаточно мягким режимом изоляции могут быть рискованными. Ситуация с ограничением полетов в Турцию это наглядно продемонстрировала. После 15 апреля интерес к приобретению жилья или апартаментов в Турции упал почти на треть.

Сколько продлится ситуация с пандемией — предсказать сложно. Обыватель уже запутался в коронавирусных «волнах». Да и власти, кажется, все больше входят во вкус с ограничениями передвижений между странами.

Поэтому пока опций для приобретения жилья для отдыха на выезде даже для состоятельных людей становится все меньше. Возможно, в этих обстоятельствах имеет смысл заняться созданием курортов мирового уровня на родной земле — мест таких в России огромное множество. Вложиться в инфраструктуру, в дороги, в экономику регионов — и, может, уезжать не будет надобности.

# ЭЛИТНАЯ КОМПАКТНОСТЬ

## НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА НАМЕТИЛСЯ НОВЫЙ ТРЕНД: В СТРУКТУРЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ ЗАМЕТНО ВЫРОСЛА ДОЛЯ ОДНОКОМНАТНЫХ КВАРТИР И СТУДИЙ.

РОМАН РУСАКОВ

В первом квартале 2021 года в Петербурге продажи открылись в двух объектах элитного класса общей площадью жилья 52,85 тыс. кв. м (920 квартир). Это первая очередь ЖК Neva Residence от компании «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» на Петровском острове и третий дом ЖК Familia от «Росстройинвеста». Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость».

По словам Ольги Трошевой, руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость», к старту в 2021 году заявлены элитные проекты в Василеостровском, Петроградском, Центральном районах. «Это ЖК „Дом Билибина“ от компании Yard Group, ЖК Ато от компании ААG. Также возможен выход в продажу элитного апартаментов на улице Добролюбова от компании Yard Group. В Центральном районе — ЖК „Три грации“ от „Еврострой“, — перечисляет госпожа Трошева.

По данным Knight Frank St. Petersburg, в период с января по март 2021 года был введен в эксплуатацию ЖК One Trinity Place жилой площадью 16,3 тыс. кв. м. До конца года к вводу запланировано еще 33 тыс. кв. м элитного жилья.

В течение первого квартала 2021 года на рынке было реализовано около 115 квартир общей площадью 12,8 тыс. кв. м, что на 3% ниже уровня продаж в четвертом квартале 2020 года. Полученные результаты достигнуты во многом благодаря старту продаж нового проекта, по остальным жилым комплексам динамика спроса была преимущественно отрицательной. Большинство сделок (61%) приходится на жилые объекты Петровского острова, что продиктовано существенным объемом предложения: здесь сосредоточено почти 64% всех квартир на рынке.

Основным спросом традиционно пользовались квартиры в сданных домах — на них пришлось 42% всех проданных лотов. Особенно популярны у покупателей объекты, введенные в эксплуатацию в течение последних трех лет, однако такое предложение на рынке крайне ограничено. В то же время жилые комплексы, сданные до 2018 года, постепенно теряют свою актуальность на рынке — средняя доля нереализованных квартир в таких проектах составляет около 35%.

Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитного жилья по итогам марта 2021 года, по данным Knight Frank St. Petersburg, составила 417 тыс. рублей за квадратный метр. Квартальная динамика была незначительной. Наиболее заметное повышение средних цен наблюдалось в «золотом треугольнике» (+22% по сравнению

с итогом 2020 года), что обусловлено оставшимся более дорогим ассортиментом в продаже. На Петроградской стороне также зафиксировано увеличение среднего уровня цен: за квартал квартиры в данной локации стали дороже на 9%.

«Большинство девелоперов не стали повышать цены, так как дальнейший рост приведет к остановке продаж проектов — спрос и так активно перетекает на вторичный рынок недвижимости. Средняя цена, по которой покупатели готовы приобретать квартиры, сейчас составляет 270–340 тыс. рублей за квадратный метр. Выбиваются из общей картины Крестовский и Каменный острова по причине отсутствия на их территории нового строительства (здесь потенциальные покупатели готовы к покупкам по более высоким ценам), а также историческая часть Васильевского острова в связи с тем, что ее объектам зачастую приходится конкурировать с менее дорогими объектами на пограничной к центру территории. Разница между ценами предложения и спроса находится в пределах нормы, исключением является Центральный район, где покупки в среднем на 117 тыс. с метра дешевле средней цены предложения», — говорят аналитики компании «МК Элит».

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», считает, что ситуация на рынке элитной недвижимости выровнялась и стала более предсказуемой по сравнению с первыми месяцами 2020 года, когда многие покупатели занимали выжидательную позицию в связи с пандемией. По ее подсчетам, продажи элитного жилья увеличились на 12% по сравнению с первыми тремя месяцами 2020 года.

«В январе мы анонсировали новый элитный проект у Таврического сада, занимающий бывший доходный дом Карла Шрейбера. Клубный дом на 23 резиденции получил название „Три грации“, а продажи будут открыты во второй половине 2021 года. Сейчас мы тесно взаимодействуем с КГИОП по вопросам реставрации исторического объекта», — сообщила госпожа Кравцова.

Пресс-служба «Группы ЛСР» отмечает смену парадигмы на рынке премиального жилья, к которой привела, в том числе, пандемия. «Появились и клиенты, ориентированные на покупку студии в элитном жилом комплексе. Им нужен минимум, в котором комфортно жить. В основном это IT-специалисты или представители малого бизнеса. Небольшая квартира является для этих людей своеобразным входным билетом в премиум-класс. Это, впрочем, не означает, что владелец в будущем не захочет сменить апартаменты», — говорят представители ЛСР.

В компании Knight Frank St. Petersburg подсчитали, что по итогам первого квартала 2021 года свободное предложение на рынке элитной недвижимости составило 130 тыс. кв. м, или 1,4 тыс. квартир. С декабря 2020 года данный показатель увеличился на 14%, подобной положительной динамики не наблюдалось на рынке с 2019 года.

«Основной причиной стал выход в продажу нового проекта — ЖК Neva Residence от „Группы ЛСР“. Поступление на рынок нового предложения привело к снижению средней площади квартир в продаже: за первые три месяца 2021 года она уменьшилась со 120 до 93 кв. м. Стоит отметить, что структура свободного предложения на рынке сместилась в сторону более компактного жилья. По сравнению с итогами 2020 года доли студий и квартир с одной спальней увеличились на 15 и 7% соответственно. В то же время количество предлагаемых на рынке квартир с двумя и более спальнями второй год продолжает сокращаться», — рассказывают в Knight Frank St. Petersburg.

Представители компании «МК Элит» отмечают: «В начале 2021 года зафиксировано традиционное сезонное снижение спроса на фоне очень низкого объема предложения. Вывод новых проектов не компенсирует ежеквартальные объемы продаж. Ажиотажный спрос 2020 года постепенно стихает. Впервые, большинство тех, кто планировал приобрести недвижимость на фоне кризисных настроений и из-за низких ипотечных ставок, это уже сделали, в других, ценовой уровень проектов стал перегретым. Однако в сравнении с первым кварталом 2020 года объем сделок в начале 2021 года совершен на сопоставимом уровне».

В «МК Элит» добавляют, что на рынке продолжает сокращаться объем предложения и, соответственно, продаж квартир с отделкой. При этом подавляющее большинство предложения с отделкой — апартаменты.

«Среди основных игроков рынка пока первое место сохраняется за Setl City — доля компании по продажам в первом квартале 2021 года составила 19%. На втором месте „ЛенСпецСМУ“ — 12%, 11% — у ЛСР и 8% у RBI. В следующем квартале должна вырасти доля по продажам ЛСР благодаря началу продаж комплекса на Петровском острове. При этом компания „Еврострой“ прочно обосновалась в среде лидеров по разнообразию объектов (шесть объектов в центре Петербурга при относительно небольшом количестве метров), а также достаточно высокой средней цене метра», — заключают в компании «МК Элит». ■

# ИМПОРТИРОВАТЬ ВИД

## ОРИГИНАЛЬНАЯ И ЗАПОМИНАЮЩАЯСЯ АРХИТЕКТУРА — ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ КРИТЕРИЕВ ПРИ ВЫБОРЕ НЕДВИЖИМОСТИ, ОСОБЕННО В ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ ВЫСОКОЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ. СЕГОДНЯ ИМЕНИТЫЙ АРХИТЕКТОР — ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА ЭЛИТНОГО КЛАССА. А ВОТ НАСКОЛЬКО ОПРАВДАНО ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ ЗВЕЗД, МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ РАСХОДЯТСЯ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Александр Андрианов, первый вице-президент Glorax Development, считает, что за последние два года значимость архитектуры жилого комплекса увеличилась: «К одному из основных критериев при выборе квартиры ее отнесли 65% клиентов (в 2019 году этот показатель составлял 58%)».

В пресс-службе «Группы ЛСР» говорят, что для премиального проекта именитый архитектор — это давно уже обязательный атрибут. «Обычно покупатели таких квартир достаточно придирчивы к концепции, и внешний облик имеет для них большое значение», — замечают в компании.

Разработка проекта обычно обходится в несколько процентов от общего инвестиционного бюджета проекта. Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, отмечает: «В зависимости от масштаба и сложности объекта, наличия уникальных решений и прочего доля затрат на проектирование может различаться в разы. При этом в дорогом жилье в тренде не яркая оригинальная архитектура, а скорее сдержанная, респектабельная».

**КАТАЛИЗАТОР ПРОДАЖ** Виталий Бахарев, директор управляющей компании «Альфа Фаберже», считает, что нетривиальные архитектурные решения могут ускорить и катализировать продажи элитного жилья, привлечь внимание аудитории, лидеров мнений и тем самым повысить спрос покупателей. «По статистике интересное фасадное решение может увеличить стоимость квадратного метра в жилом комплексе на 10–15% и обеспечить стабильный рост продаж», — рассуждает эксперт. — Однако, с другой стороны, очень смелые архитектурные решения в Петербурге могут привести к кардинально противоположному эффекту для застройщиков — привлечь внимание градозащитников и вызвать противодействия с их стороны. Особенно если проект реализуется в историческом центре города. В таком случае реализация ЖК может сильно затянуться, а продажи, наоборот, упасть. Поэтому правильнее сказать, что любой девелоперский проект многогранен, а его успех зависит от качества реализации всех этих граней, а также от ряда других аспектов. Чтобы обеспечить стабильный рост продаж, требуется целостный и очень внимательный подход застройщика к разработке и реализации проекта».

А вот насчет моды на зарубежных архитекторов мнения участников рынка радикально расходятся. «Тренд на приглашение западных архитекторов для проектирования жилья особого развития не получил: как и раньше, это скорее единичные случаи. Отчасти это связано с тем, что продаются в первую очередь локация и планировка, а качественная архитектура — это хороший помощник продаж, но не ключевой фактор успеха. Также важно отметить, что уровень проектов местных



НЕТРИВИАЛЬНЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ РЕШЕНИЯ МОГУТ УСКОРИТЬ И КАТАЛИЗИРОВАТЬ ПРОДАЖИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ АУДИТОРИИ, ЛИДЕРОВ МНЕНИЙ И ТЕМ САМЫМ ПОВЫСИТЬ СПРОС ПОКУПАТЕЛЕЙ

архитекторов постепенно растет, в том числе и по результатам сотрудничества с иностранными архитекторами: внедряются современные стилистические решения, идет активная работа с разными материалами фасадов, улучшаются планировочные решения, но при этом местные архитекторы лучше знают местную специфику в плане следования нормативным документам, а также и лучше разбираются в вопросах согласования проектов», — говорит господин Кокорев.

В ЛСР также не считают работу с зарубежными звездами таким уж широким трендом. «За 27 лет работы на строительном рынке у «Группы ЛСР» сложились дружественные отношения с несколькими архитекторами, которые работают непосредственно в Северной столице. Они рекомендовали себя как профессионалы своего дела. Мы на регулярной основе сотрудничаем со специалистами «Студии 44» и мастерской Евгения Герасимова. Последнему принадлежит проект элитного жилого комплекса «Русский дом» в Басковом переулке. В целом местные архитекторы лучше могут прочувствовать особенности, которые присущи городу на Неве», — говорят в ЛСР.

Юлий Борисов, руководитель группы компаний UNK, полагает, что мода на зарубежных архитекторов существовала скорее в первом десятилетии этого века. «В нулевых отечественных архитекторов воспринимали как „согласователей проектов в инстанциях“ или „исполнителей художественного замысла заказчика“. А на разработку проекта приглашали иностранцев. Да и то в большинстве случаев это был маркетинговый ход. Так что приглашали западных архитекторов „с именем“. После кризиса 2008 года резко повысилась конкуренция, и архитектура стала восприниматься девелопером как один

из инструментов создания конкурентного преимущества проекта. При этом западные специалисты ушли с рынка, а отечественные к тому времени накопили определенный опыт. Так что начался процесс замещения иностранных звезд российскими. А после кризиса 2014 года более 90% проектов реализуется отечественными бюро», — настаивает эксперт.

Александр Андрианов, напротив, уверен, что в премиальном сегменте мода приглашать иностранных архитекторов для разработки архитектурной концепции никуда не ушла. «Этот тренд остается актуальным и сегодня — на фоне растущей конкуренции между застройщиками качественная концепция и интересные архитектурные решения становятся основными преимуществами проекта. Иностранные архитекторы предлагают очень интересные и оригинальные идеи, которые способны повысить ценность локации и придать ей новый смысл. В свою очередь, наши специалисты умеют грамотно адаптировать концепцию западного бюро под российские реалии», — говорит он.

При этом участие в разработке концепции жилого комплекса иностранного архитектурного бюро увеличивает стоимость квартир примерно на 15%. «Покупатели готовы доплачивать за оригинальную архитектуру и за возможность жить в действительно знаковом месте», — рассуждает эксперт.

**ОСОЗНАННЫЙ ХАРАКТЕР** Виталий Бахарев также считает, что в Петербурге тренд на приглашение зарубежных архитекторов в жилые проекты не уходит, а скорее приобретает более осознанный характер. «Накопленный за прошлые годы опыт взаимодействия с зарубежными звездами создал необходимую платформу для разработки качественных проектов и их реализации.

При этом иностранных архитекторов приглашают не только к работе над жилыми комплексами премиального класса. Можно найти значительное количество успешных примеров взаимодействия с европейскими коллегами в создании проектов классов эконом и комфорт», — говорит он.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», полагает, что стоимость разработки архитектурного облика проекта напрямую зависит от его масштаба, расположения, класса, имени и репутации архитектора. «Почти все наши элитные и премиальные проекты создавал Евгений Подгорнов, член Союза архитекторов России, руководитель мастерской Intercolumnum. Жилой комплекс „Привилегия“, клубные дома „Приоритет“, Esper Club и „Идеалист“ — его творения. При этом одним из самых сложных проектов был именно Esper Club на Крестовском острове. Прежде чем согласовать его облик, было отвергнуто множество вариантов. Для создания того дома, который мы видим на улице Эсперова сегодня, Евгений черпал вдохновение из испанского, каталонского и мавританского стилей, творений Антонио Гауди и готических мотивов Западной Европы. В результате этих творческих изысканий Esper Club получил несколько престижных наград в Москве и Лондоне за лучшую архитектуру среди петербургских проектов, что высоко оценили все наши клиенты. Архитектурный облик объектов благоприятно сказывается на продажах элитного жилья, и привлечение именитых архитекторов, в том числе из-за рубежа, — хорошее маркетинговое решение. Любители такого эксклюзивного продукта оценивают проект в комплексе: локация, окружение, стоимость, архитектура и концепция дома, вид из окон, репутация застройщика — и только после этого принимают решение о покупке», — резюмирует госпожа Кравцова. ■

# ЛИФТ НА НЕБО

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЕ ГРАНИЦЫ ПОНЯТИЯ «ПЕНТХАУС» СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ РАЗМЫТЫМИ. ЧАСТО ПОД НИМ ПОНИМАЕТСЯ ЛЮБАЯ ДВУХ-ЭТАЖНАЯ КВАРТИРА ИЛИ АПАРТАМЕНТ, А ИНОГДА И ПРОСТО ОБЪЕКТ СО СВЕРХКРУПНЫМИ ГАБАРИТАМИ. ПЕНТХАУСОВ ЖЕ В ПОНИМАНИИ, КОТОРОЕ ВКЛАДЫВАЛОСЬ В ЭТОТ ТЕРМИН ИЗНАЧАЛЬНО, В ПЕТЕРБУРГЕ ПОЧТИ НЕТ, ГОВОРЯТ СПЕЦИАЛИСТЫ. РОМАН РУСАКОВ

Маргарита Смышляева, руководитель премии Urban Awards в Санкт-Петербурге, говорит, что в изначальном классическом понимании пентхаус — это фактически автономный частный дом на вершине многоэтажного здания. У него есть своя территория на кровле с террасой, садом, патио, прогулочной зоной. «При этом площадь сама по себе не имеет принципиального значения. Таких объектов на рынке очень мало. Как правило, покупателям предлагаются компромиссные варианты без нескольких опций. В новостройках даже такое предложение редкость. В качестве примеров можно привести линейку лотов из ЖК «Граф Орлов», два лота из ЖК «Маленькая Франция», лот из ЖК «Стокгольм». В ЖК «Привилегия» продается видовой пентхаус за 277,76 млн рублей. Самое дорогостоящее предложение в этой категории на первичном рынке представлено в комплексе апартаментов «Императорский Яхт-клуб». Там верхняя планка приближается к 1 млрд рублей», — говорит госпожа Смышляева.

Эксперт замечает, что подавляющее большинство пентхаусов (более 80%), находящихся в открытой продаже, относится к проектам из предыдущих поколений застройки или реконструированным домам. Географически три четверти из них сосредоточено на Петроградском и Крестовском островах и в той части Центрального района, которая расположена к северу от Невского проспекта.

Пентхаусы — нестандартное предложение. Их ценообразование не подчиняется общим закономерностям и определяется комбинацией уникальных факторов. «Прайс на этот тип недвижимости может отличаться на порядок: от 25–30 млн рублей на Московском проспекте и до 300–400 млн рублей на островах», — замечает госпожа Смышляева.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Как правило, пентхаусы есть в каждом элитном жилом проекте, и проекты в Санкт-Петербурге не исключение. Пентхаусы отличают эксклюзивные видовые характеристики, возможно наличие террас, выхода на обустроенную кровлю, отдельного входа, лифта, повышенная высота потолков и жилой площади относительно других квартир в комплексе. Однако конкретных параметров не существует, каждый девелопер создает свой уникальный продукт. Стоимость квадратного метра пентхаусов может в 1,5–2 раза

превышать средний уровень цен по всему объекту».

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ДОМ** Алина Базаева, аналитик Colliers, говорит, что сегодня под пентхаусом люди подразумевают любые премиальные квартиры, расположенные на последних этажах, особенно если они обладают большой площадью, панорамным обзором, высокими потолками, увеличенным или панорамным остеклением и террасой. «Это не совсем так. Пентхаус действительно имеет все эти преимущества, но исторически представляет собой что-то вроде индивидуального дома на общем доме. Часто он может быть в несколько уровней и иметь свой лифт. В Петербурге квартиры и апартаменты данного формата можно встретить в следующих проектах: «Привилегия» (400 кв. м), White House (200 кв. м), Riverside, «Омега-Хаус», Esper Club. Во многих предложениях по покупке пентхауса предусмотрено место для установки камина: One Trinity Place, «Фонтанка 76», «Маленькая Франция», Diadema Club House. В некоторых лотах есть собственный выход из лифта, отдельный вход для персонала: «Тверская 6», «Леонтьевский мыс», — перечисляет госпожа Базаева.

Она полагает, что конкуренцию пентхаусам могут составить модные сейчас сити-хаусы, которые обычно имеют отдельный вход, высокие потолки, несколько уровней, собственный спуск в паркинг, собственную террасу или палисадник. «Очень часто такие лоты также могут быть оборудованы местом для камина, местом для обустройства спа-зоны. Такие лоты на данный момент представлены в Петербурге в проектах «Маленькая Франция» и «Крестовский IV», — указывает эксперт.

Александр Андрианов, первый вице-президент Glorax Development, подтверждает: «Проектов с пентхаусами в их классическом понимании (квартира на последнем этаже, занимающая весь этаж или два этажа) сегодня на рынке практически нет. Все чаще в этом качестве покупателям предлагают квартиры большой площади с террасой или с выходом на крышу. Такие лоты есть в нашем проекте Golden City: двухэтажные и одноуровневые квартиры, с просторными террасами, с большой площадью остекления и видом на Финский залив и «Лакhta-центр». Квартиры имеют свободную планировку — пространство можно зонировать по своему усмотрению. Также



СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ПЕНТХАУСОВ МОЖЕТ В 1,5-2 РАЗА ПРЕВЫШАТЬ СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ЦЕН ПО ВСЕМУ ОБЪЕКТУ

из необычных вариантов в нашем проекте можно встретить квартиры с окном в ванной комнате».

Он соглашается, что стоимость таких уникальных лотов, как правило, выше квартир со стандартными планировками в том же доме. Более высокая стоимость обусловлена не только наличием террасы, но и наценкой за верхний этаж и видовые характеристики: чем выше их качество, тем дороже такая квартира. При этом ценообразование в таком типе жилья очень индивидуально. Помимо террасы и красивой панорамы, в подобных квартирах могут быть другие дополнительные опции, повышающие качество жизни и, как следствие, стоимость недвижимости.

Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой», добавляет: «В части наших элитных объектов предусмотрены пентхаусы, которые значительно дороже других квартир в доме. Как правило, они занимают целую жилую секцию на последних этажах здания и обладают собственными террасами с исключительными видовыми характеристиками. Зачастую панорамные окна в них выходят на все стороны света. Вход в пентхаус организован с помощью лифта с программируемым уровнем доступа, который поднимается прямо в квартиру. За 2020 год почти все пентхаусы, расположенные в наших готовых объектах, были проданы, хотя обычно экспозиция занимает не один год. В настоящий момент к продаже предлагается один лот общей площадью 397 кв. м и стоимостью 277 млн рублей. Такая квартира включает в себя семь комнат, три террасы общей площадью свыше 250 кв. м, балкон, несколько мастер-спален и гардеробных, помещение для персонала, кабинет и большую лаундж-зону».

**НЕ ВИДОМ ЕДИНЫМ** Петр Войчинский, генеральный директор компании «МК Элит», замечает, что пентхаусы подразумевают дома или квартиры не просто на последних этажах, а именно в высотках, причем не в спальных районах. «Таких продуктов в Петербурге по понятным причинам немного. Сейчас есть предложение на намытых территориях Васильевского острова, на Ушаковской набережной. Если бы по характеристикам пентхаус не отличался бы от квартиры на этажах ниже, вряд ли бы существовала разница примерно в 10%. Традиционно ее связывают с видом из окон, но это не так: разницу в цене дает все-таки характеристика продукта. Обычно в пентхаусах применяется панорамное остекление, почти всегда высокие потолки, в некоторых случаях — отдельный лифт. Это и обуславливает особый статус пентхауса среди других квартир даже в элитном доме», — говорит господин Войчинский.

Ирина Ольшанникова, заместитель генерального директора РАД, отмечает, что в листинге РАД сегодня около 100 предложений по пентхаусам, значительная часть из которых расположена в центральной части Петербурга. «Стоимость таких квартир начинается от 300 тыс. рублей за квадратный метр и доходит до 1 млн (средняя стоимость — 380 тыс. рублей за квадратный метр). Пентхаусы вне пределов центральной части города в основном расположены на последних этажах домов, построенных за последние пятнадцать лет. Стоимость квадратного метра таких квартир начинается от 140 тыс. рублей, она зависит от площади и качества отделки, но при прочих равных на 10–40% выше других предложений в этой же локации на более низких этажах», — сообщает госпожа Ольшанникова. ■

# ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ СТАЛА БАЗОВЫМ СТАНДАРТОМ

ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ КВАРТИР В ВЫСОКИХ СЕКТОРАХ СПЕЦИАЛИСТЫ СЕГОДНЯ ИСПОЛЬЗУЮТ НАУЧНЫЙ ПОДХОД НЕ ТОЛЬКО С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПРИВЫЧНЫХ ГЕОМЕТРИИ И ЭРГОНОМИКИ (ХОТЯ БЕЗ НИХ В ПРОЕКТИРОВАНИИ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ, КОНЕЧНО, НЕ ОБОЙТИСЬ), НО ТАКЖЕ И ПСИХОЛОГИИ, И ГОРОДСКОЙ АНТРОПОЛОГИИ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОЯВЛЯЮТСЯ «PRE-ИНТЕРЬЕРНЫЕ» ПЛАНИРОВКИ, СОЗДАННЫЕ С УЧЕТОМ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ СЦЕНАРИЕВ ЖИЗНИ БУДУЩИХ СОБСТВЕННИКОВ.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

Большинство застройщиков привыкло руководствоваться принципом «мы сделаем как получится, потому что потом все равно придет дизайнер и переделает квартиру под запросы покупателя». До сих пор дизайнеру и впрямь приходилось многое переделывать, чтобы создать «квартиру мечты» по представлениям заказчика. А самому владельцу жилья — искать компромиссные решения, идти на дополнительные согласования и даже незаконную перепланировку. В том числе поэтому на рынке стали появляться открытые/свободные планировки. Поскольку если пространство не продумано достаточно хорошо, то для реализации модного интерьера остается только ломать стены. Однако, кроме вещей, которые условно можно исправить, есть конструктивные решения, которые закладываются на этапе проектирования дома и которые дизайнер не имеет возможности изменить. Это, например, высота окон и потолков, расположение несущих стен и «мокрых» зон, особенности вентиляции.

«Как выглядит одна из типичных квартир на вторичном рынке? Кухня и санузел в одной части, спальня и гостиная — в другой, их соединяет длинный коридор, к которому примыкает входная дверь без специальных ниш для прихожей. В такой планировке неудобно все, — отмечают в Legenda. — Как минимум грязь с улицы будет распространяться по всей квартире. И никакая перепланировка изменить это не сможет». В первую очередь это, конечно, влияет на функциональность. Но и на красоту — тоже.

## ЗАПРЕДЕЛЬНАЯ КАСТОМИЗАЦИЯ

«Функциональность уже стала для нас базовым стандартом, — говорит основатель и руководитель Legenda Intelligent Development Василий Селиванов. — Теперь настало время работать на другом уровне. Настала эра продукта. Главный актив нового девелопмента — это люди и их ценности. Сегодня мы проектируем не квартиры, а жизненный опыт».

Эксперты констатируют: тренды «вырастают» из потребностей и если раньше покупатель приходил на рынок с запросами функционального свойства (рядом с метро, большая кухня, высокие потолки, балкон), то сейчас, когда базовые потребности удовлетворены, у потребителя формируется запрос на комфорт на эмоциональном уровне. О переходе Legenda от проектирования квартир к проектированию жизни (и от функционального проектирования к интегральному девелопменту) представители компании рассказали в ходе «Легендарной маржовой конференции», прошедшей в Петербурге в конце апреля. Новый подход к проектирова-

нию квартир назвали «дизайном жизни» (Design of Life), а сами планировки — «pre-интерьерными».

«Речь идет о том, что квартира изначально проектируется таким образом, чтобы в ней можно было реализовать модный, красивый, современный, необычный интерьер, — поясняет директор по маркетингу Legenda Intelligent Development Всеволод Глазунов. — Эргономичность и конфигурация планировочных решений изначально продумываются под создание интерьерных квартир. Например, есть кухня обычная, рабочая, — а есть кухня коктейльная, где принимают гостей, отдыхают, где можно что-то налить и нарезать. Это — приватная зона, которая не должна пересекаться с проходными зонами, но должна быть даже в открытом пространстве обособлена. И при этом хотя бы минимально оборудована. При перепланировке для ее организации нужно не только найти место, но и подвести к нему воду и электричество, а для этого поднять пол — или во всей квартире, или оборудовав не слишком удобный подиум. И так далее. Мы же изначально предусматриваем такой вариант сценария жизни будущего покупателя и предлагаем ему планировку под создание такой кухни».

Благодаря такому проектированию функциональная квартира (даже если площадь ее не слишком велика) объективно становится более привлекательной с эстетической точки зрения, а также приобретает «личностную», субъективную, эмоционально окрашенную ценность, поскольку отражает индивидуальность владельца.

## МЕНЬШЕ, ДА ЛУЧШЕ

«Еще на этапе проектирования мы отслеживаем тенденции в мире дизайна и продумываем, как обогатить и разнообразить интерьер с помощью планировочных решений, — рассказывает заместитель директора маркетинга по продукту компании Legenda Маргарита Забродская. — Это помогает нам создавать жилое пространство, полностью подготовленное для создания любого трендового интерьера».

Специалисты компании также внимательно изучают проекты, предлагаемые другими застройщиками, оценивают возможность их перепланировки (и реальные кейсы переделок) — и разрабатывают свои варианты, в которых полезного (и потенциально эстетически привлекательного) пространства становится больше, а общая площадь квартиры при этом не увеличивается, а наоборот, сокращается. Так, типовая трехкомнатная квартира площадью 100 кв. м после вмешательства дизайнера превращается (с согласия клиента) в

двушку с мастер-спальней, кухней-гостиной, «интерьерными» местами для хранения и кухней в нише за раздвижной перегородкой. Тот же функционал, но в гораздо более привлекательной «обертке» — панорамная кухня-гостиная, мастер-спальня с анфиладной планировкой, да еще просторная терраса — в проекте «Малоохтинский, 68» реализован на 57 кв. м.

Кстати, выход на террасу и балкон в проектах Legenda беспрепятственный, тогда как у других застройщиков там обычно присутствует внушительных размеров порог (150–180 мм), за которым скрывается утеплитель. «Он занимает место и смотрится не очень привлекательно, — говорит госпожа Забродская. — Но хуже всего то, что эти ступени ограничивают нас в перемещениях. Представьте, на приеме гостей вы идете с бокалом вина и каждый раз при входе на террасу вынуждены перешагивать порог. Это вызывает определенный стресс и дискомфорт».

## ОСОЗНАННОЕ ТВОРЧЕСТВО

Сейчас портфель планировок проектов компании включает около 500 различных типов, большинство которых «обкатывается» в процессе реализации объектов. Пожалуй, на данный момент наибольшее число вариантов pre-интерьерных решений (и, соответственно, наиболее яркое воплощение новой концепции) представлено в проекте «Малоохтинский, 68».

«Тот, кто купил квартиру 10–15 лет назад, уже выразил себя в дизайне, — говорит господин Глазунов. — Сейчас он понимает, что с этим шедевром самовыражения, который явно устарел, надо что-то делать. Но в тех квартирах, которые были куплены 10–15 лет назад, невозможно сделать что-то современное: планировка не позволяет. Кроме того, дом уже устарел. И район, скорее всего, тоже. Чтобы качественно изменить свою жизнь, нужно избавиться от этой квартиры и купить другую, отвечающую актуальным запросам. И грамотный девелопер идет ему навстречу, соединяя функциональность и высокую эстетику, создавая удобное и полезное пространство, формируя жилую среду. Таков наш новый проект „Малоохтинский, 68“ — это новый уровень планировочных решений, где пространство становится выражением эмоций владельца благодаря осознанному использованию приемов создания эстетичной среды».

## ОСТРОВ ПО-АМЕРИКАНСКИ

Кроме уже упомянутого «коктейльного» варианта, в планировках кухонь-гостиных здесь предусмотрены и другие жизненные сценарии: это может быть open space, позволяющий создать разный интерьер в едином про-

странстве без жестких границ, или модный остров, характерный для американских планировок. Причем остров может включать в себя рабочую поверхность (в том числе — плиту с вытяжкой, возможность расположения коммуникаций заложена в проекте), служить барной стойкой или обеденной зоной. Такая планировка создает атмосферу, располагающую для общения. И для этого совершенно не обязательно жертвовать обеденным столом, а многие «грязные» процессы можно спрятать в кухню-нишу — в проекте предусмотрены разные варианты композиции острова и зоны столовой. Главное, что все эти варианты специальных планировочных решений для квартир высокого сегмента действительно создаются с учетом жизненных потребностей (или, если хотите, жизненных ценностей) тех или иных категорий потребителей, а не просто из соображений «давайте попробуем, вдруг прокатит».

«Эстетика дополняет функциональность: новые зоны, законы композиции, уникальные планировочные элементы обеспечивают необходимую основу для последующего декорирования, — поясняет господин Глазунов. — Но функциональность от этого не пропадает. А то вот недавно среди планировок одного из петербургских застройщиков попала в глаза квартира с двумя рабочими кухнями. Мы так и не поняли зачем».

## МОКРОЕ МЕСТО

В семейных квартирах предусматривается несколько санузлов. Их число определяется исходя из количества комнат и зонирования пространства: свой санузел должен быть у родителей, у ребенка, у гостей. При этом большинство из них оборудовано душевыми кабинами: в современном ритме люди не успевают нежиться в ванне, а принимать в ней душ далеко не так комфортно, как в кабине: приходится забираться в нее и выбираться обратно, перешагивать и балансировать. Практически любое интерьерное решение требует соответствующей инженерной подготовки: разводки труб, электропроводки, розеток, выводов под установку сантехники в нужных местах, а не «где получилось». Продумывается и расстановка мебели.

«Гораздо приятнее зайти в ванную комнату и сначала увидеть красивую раковину с зеркалом. Для этого нужно правильно спроектировать вход и последовательность установки сантехники: унитаз, раковина, душевая кабина, — поясняет госпожа Забродская. — Legenda заранее придумала такую конфигурацию и ванной комнаты, и всей инженерии, чтобы клиенты и дизайнеры могли реализовать самые



**ТРЕНДЫ ВЫРАСТАЮТ ИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ, И ЕСЛИ РАНЬШЕ ПОКУПАТЕЛЬ ПРИХОДИЛ НА РЫНОК С ЗАПРОСАМИ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО СВОЙСТВА (РЯДОМ С МЕТРО, БОЛЬШАЯ КУХНЯ, ВЫСОКИЕ ПОТОЛКИ, БАЛКОН), ТО СЕЙЧАС, КОГДА БАЗОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ УДОВЛЕТВОРЕННЫ, У ПОТРЕБИТЕЛЯ ФОРМИРУЕТСЯ ЗАПРОС НА КОМФОРТ НА ЭМОЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

передовые и классные идеи. И это не будут вымученные проекты из серии „вы понимаете, здесь по-другому было никак“».

Человек интуитивно стремится к симметрии, которая делает помещение не только упорядоченным, но и визуально привлекательным. Симметричный дизайн умиротворяет и создает баланс — поэтому он так популярен в классической архитектуре и интерьере. В проекте «Малоохтинский, 68» этот прием используется для кухонь-гостиных и мастер-спален. В последних центральная ось проходит через середину кровати, а две симметрично расположенные двери за ее изголовьем «скрывают» функциональные зоны гардероба и санузла.

В симметричных кухнях-гостиных предметы мебели можно расположить вдоль одной оси, чтобы сформировать идеальную композицию, которую трудно создать в обычной планировке. Один из вариантов расположения этой самой оси — параллельно линии окон. В проектах Legenda отсутствуют длинные комнаты-чулки, вытянутые вглубь от единственного окна, зато есть своеобразные комнаты-галереи. В архитектурном словаре этот термин изначально определяется как «длинное крытое светлое помещение, в котором одну из стен заменяют колонны» (колонн, столы «любимых» дизайнерами, в квартирах проекта «Малоохтинский, 68», к счастью, нет), но затем поясняется: «В эпоху барокко в европейской дворцовой архитектуре складывается новый тип галереи — обширного зала со сплошным рядом больших окон в одной из продольных стен».

В таких залах размещали коллекции произведений искусства, и это дало название современным художественным галереям. Но в случае с проектами Legenda главное — это много больших окон.

Максимальное количество естественного света делает интерьер визуально привлекательным, создавая благоприятный психологический климат в квартире. И позволяет воплотить смелые дизайнерские решения. В частности, использовать при декорировании интерьера сочные и темные цвета (что не рекомендуется делать при маленьких окнах и недостаточной освещенности). Но также — организовывать необычное пространство.

**ДАЕШЬ СВЕТОВОЙ ФРОНТ!** В некоторых квартирах такие комнаты-галереи становятся кухнями, где рабочая поверхность располагается вдоль окон, чтобы готовить и любоваться городским видом. А если разместить в этой части барную стойку или «голливудскую» гостиную, вытянутую вдоль светового фронта, то встречи с друзьями или семейные ужины приобретут незабываемую атмосферу.

С угловым окном в квартире появляются два вида в одной комнате и разные режимы освещения в течение дня — это особенно актуально для кухни-гостиной, где вся семья собирается утром и вечером.

Большие панорамные окна визуально расширяют площадь помещения, а вид на город создает романтическое настроение и особое впечатление от интерьера, как бы «распахнутого» в пространство и открытого новому. Им приятно наслаждаться

как в компании (планировки с панорамными гостиными), так и в одиночестве или вдвоем (планировки с панорамными спальнями). В большинстве случаев для такого расположения спального места — когда кровать «смотрит» на большое панорамное окно, — приходится поступаться эргономикой комнаты либо заниматься перепланировкой. А в специально продуманных под такой сценарий квартирах проекта «Малоохтинский, 68» нужно только выбрать кровать — и можно ловить первые лучи солнца или созерцать звездное небо перед сном.

Сквозной проход придает помещению объем и формирует перспективу, создает атмосферу торжественности и воздушности. Этот прием использован также в других планировках: так, анфилада дверей, ведущая из спальни в ванную через гардероб, зрительно увеличивает пространство и создает ощущение глубины. Если дополнить такое планировочное решение подсветкой и зеркалами, можно превратить спальню в изысканный будуар.

На этапе проработки квартирографии продумываются и варианты «интерьерного хранения»: очень важно заранее запланировать площади, например, для шкафа с коллекцией вин или дизайнерского холодильника и вообще любых «мест для хранения». Специальная ниша в кухне-гостиной с подведенными коммуникациями позволит удачно расположить высокие шкафы с подсветкой (где можно разместить любимые коллекции), превратив их в полноценный элемент интерьера, и «замаскировать» бытовую технику.

На восприятие пространства влияют также высота потолков и размеры дверей. Высокие потолки (от 3 м в чистоте) позволяют реализовать современные решения по инженерии — развести воздуховоды, каналы кондиционеров. При таких потолках и двери должны быть солидными: проемы проектируются высотой 2,4 м (это на четверть больше, чем стандартные решения) и шириной до 2,45 м (входные двустворчатые двери).

**СЛОЖНОСОЧИНЕННАЯ СРЕДА** В больших семейных квартирах детское крыло находится отдельно от родительской зоны, в нем даже может быть выделено место для детской гостиной — актуальное решение для семей, где дети уже достаточно взрослые, чтобы постепенно приучаться к самостоятельности и формировать свои предпочтения относительно жилого пространства. В некоторых квартирах на первых этажах проекта «Малоохтинский, 68» запланированы выходы в патио с живой изгородью. В центре двора будет создано пространство для игр и отдыха, навеянное самой локацией: разнообразие ландшафтного рельефа, 3D-холмы, стилизованные русла рек (Малая Охта, Нева, Охта, Оккервиль), натуральные материалы покрытия (песок, щепа, гравий и камень). По замыслу девелопера, вся территория дома — это сложносочиненная среда, не только полезная, но и эстетически привлекательная, вызывающая эмоциональный отклик. «Проектирование жизни» ведь не ограничивается стенами квартир. ■

# ГОНКА ЗА ЛИДЕРОМ

ДО ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ САМЫМ ПРЕСТИЖНЫМ ПРИГОРОДОМ ПЕТЕРБУРГА ОСТАВАЛИСЬ ЛОКАЦИИ ВБЛИЗИ СЕСТРОРЕЦКА. СЕГОДНЯ НА РОЛЬ «ПЕТЕРБУРГСКОЙ РУБЛЕВКИ» ПРЕТЕНДУЕТ ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО РАЙОНОВ В ПРЕДМЕСТЬЯХ ГОРОДА. ОДНАКО СМОГУТ ЛИ ОНИ СРАВНЯТЬСЯ ПО ПРЕСТИЖНОСТИ С КУРОРТНЫМ РАЙОНОМ ИЛИ БЕСКОНЕЧНО БУДУТ ГНАТЬСЯ ЗА ЛИДЕРОМ — ЕДИНОГО МНЕНИЯ В СРЕДЕ ЭКСПЕРТОВ НЕТ. КИРИЛЛ КОСОВ

Сестрорецкая локация занимает уникальное положение среди петербургских пригородов. Еще в XIX веке у нее сложилась репутация главной и наиболее престижной курортной зоны для жителей Северной столицы. Маргарита Смышляева, руководитель премии Urban Awards в Санкт-Петербурге, считает, что в этом отношении ее идентичность обусловлена историческими факторами и никогда не подвергалась сомнению. «У других пригородов или городских образований в черте Санкт-Петербурга „специализация“ изначально носила другой характер. Гат-

чина, Петергоф, Пушкин (Царское Село) воспринимаются как дворцово-музейные кластеры, Кронштадт — как военно-морская база. Перепрограммировать эту идентичность будет исключительно трудно. Остальные пригороды фактически превратились в резервуары для петербургского жилищного масс-маркета и не подходят для формирования премиальной загородной локации», — считает госпожа Смышляева.

Она замечает, что феномены, подобные Рублевке, встречаются сравнительно редко. Это во многом зависит от специфики страны. «Так, в Италии или Германии столичные пригороды, как и сами столицы, не являются самыми престижными локациями. При этом рядом с Парижем достаточно коммун с высоким и сверхвысоким прайсом на загородное жилье. Среди них можно выделить Нейи-сюр-Сен и Булонь-Бийанкур, непосредственно примыкающие к бульвару Периферик (парижский аналог МКАД и КАД) и Булонскому лесу, а также расположенные чуть дальше к западу Медон и Сен-Клу. Впрочем, статусные локации сгруппированы не только на западном направлении, как в Подмосковье, но и, например, на юго-востоке (Шарантон-ле-Пон) и востоке (Венсенн). Своеобразный аналог Рублевки (с известными оговорками) можно найти и в Великобритании. Это графство Суррей, которое простирается на юго-запад от Лондона. Это локация, в которой живут знаменитые люди, там строится очень дорогая недвижимость, функционируют элитные школы и клубы. Наиболее престижными суррейскими пригородами считаются Уолтон-на-Темзе, Гилфорд, Эшер», — перечисляет эксперт.

**ЗОЛОТАЯ МИЛЯ** Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, замечает, что Сестрорецк сам по себе не является престижным пригородом, квартирное жилье там недорогое. Престижной является так называемая «золотая миля» — направление Курортного района от Сестрорецка до Зеленогорска.

Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест», полагает, что уникальность Курортного района обусловлена и тем, что он дает городскую прописку. «Северное направление также считается более удачным с точки зрения развития инфраструктуры — транспортной, социальной, коммерческой. Престижности локациям в этой части города добавило появление в Приморском районе „Лахта-центра“. Сегодня эти районы привлекательны за счет концентрации деловой активности и высокого качества жизни», — указывает он.

Южная часть города тоже сегодня находится в активной стадии развития, но территории здесь девелоперы начали

осваивать позднее. В фокусе внимания покупателей и застройщиков Гатчинский, Пушкинский, Петродворцовый районы. В Пушкине и Павловске на высотность и плотность застройки новых проектов влияли существующая малоэтажная застройка и соседствующие исторические памятники архитектуры. «В итоге в южных локациях и в ближайшей Ленобласти в силу высотных ограничений у покупателей больше выбор недвижимости в малоэтажных или среднеэтажных домах, окруженных парками и зеленью», — рассуждает господин Заседателев.

**ВОПРОС ВРЕМЕНИ** Евгений Миронюк, аналитик «Фридом Финанс», также полагает, что наиболее близки к тому, чтобы повысить престижность и сравниться по стоимости квадратного метра с лучшими местами Курортного района, Пушкин и Петродворцовый район. «Они предлагают покупателям петербургскую прописку, возможность быстро доехать в центральные районы Петербурга. Существует удобное автомобильное и железнодорожное сообщение. Средняя цена квадратного метра приближается к стоимости недвижимости в Сестрорецке. Петродворцовый район менее престижен, чем Пушкинский, несмотря на большую туристическую привлекательность. В долгосрочной перспективе коттеджное строительство сделает его одним из лидеров элитного сегмента пригородов города», — уверен эксперт.

Алексей Тюлькин, директор по продажам «Альфа Фаберже», говорит: «Исходя из формирующихся на рынке недвижимости тенденций полагаю, что появление новых престижных пригородов в Петербурге — это вопрос времени. В последние годы в городе, как и в целом по России, появился устойчивый тренд на проживание в локациях с хорошей экологией. Если еще 10–15 лет назад покупатели элитного жилья, наоборот, стремились поселиться как можно ближе к центру, то в настоящее время среди них растет доля тех, кто хотел бы перебраться за город. Особенно это касается семей с детьми. События прошлого года, сопровождающиеся вынужденной самоизоляцией, данную тенденцию только усилили, поэтому вполне вероятно, что о таких проектах мы можем услышать в ближайшем будущем».

Эксперт отмечает, что сегодня «элитность» объекта в большей степени определяется его окружением. Важно не столько само месторасположение, сколько — кто твой сосед. «Поэтому если построить коттеджный поселок в месте с красивым природным ландшафтом, облагородить, создать там современную премиальную инфраструктуру и начать продавать по цене от миллиона рублей за квадратный метр, то спрос будет. Вот и появится новая Рублевка. Конечно, такой

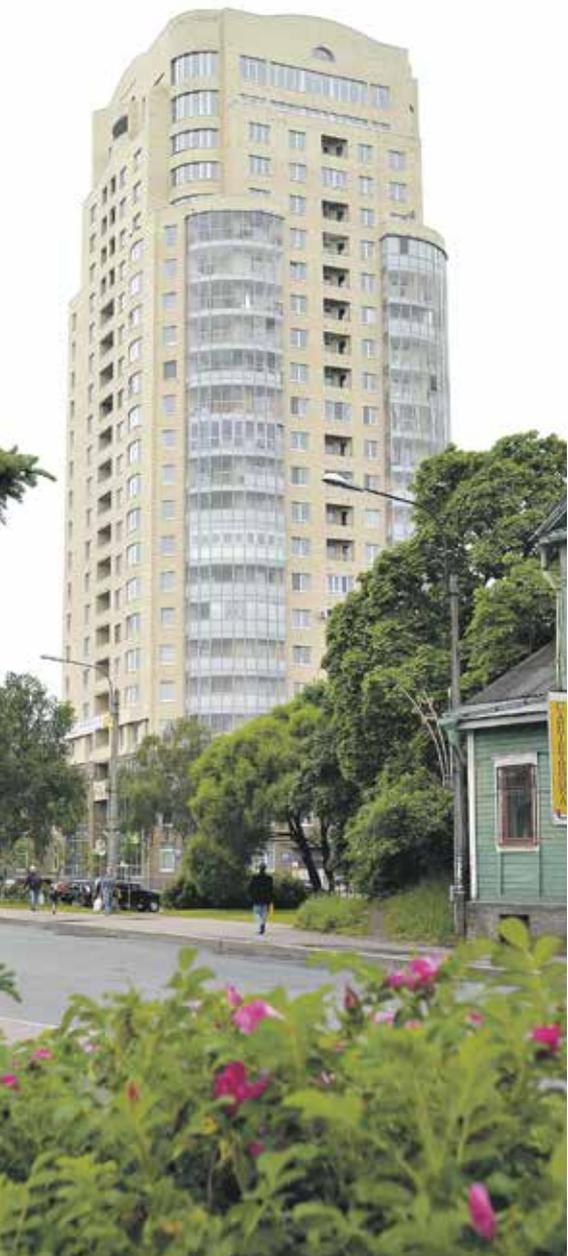
проект требует серьезного финансирования и грамотной проработки», — замечает господин Тюлькин.

Если говорить о локациях для появления нового престижного пригорода, то хорошим потенциалом для этого обладает Приозерское направление, уверен он. Курортный район хоть и является самым престижным и привлекательным для клиентов премиального сегмента, но данная локация также активно развивается. «Это обусловлено и новой трассой с большим количеством развязок, что существенно повысило транспортную доступность, и потрясающей природой со свежим воздухом, великолепным ландшафтами и, конечно же, множеством озер», — говорит эксперт.

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, еще более категорична: «На мой взгляд, статус премиального пригорода Петербурга уже начал смещаться с северного побережья Финского залива к южным локациям Императорского кольца. Курортный север прекрасен, но уже практически исчерпал территориальный ресурс, для элитного статуса там появилось слишком много не соответствующих статусу проектов. Именно южные территории за счет градостроительных ограничений по культурному наследию, высотности и плотности застройки, за счет уникальности биоклиматического ресурса станут премиальным направлением на ближайшие годы». По ее мнению, мощной точкой притяжения станут современные wellness & spa объекты, проекты, направленные на экологию, долголетие, здоровый образ жизни, с инфраструктурой международного уровня и, конечно, единой социальной средой. «В отличие от советских пансионатов северного побережья, в южной части агломерации мы уже видим новые форматы и внутреннего наполнения, например в Пушкине и Павловске», — замечает она.

Однако чаще всего о перспективности новых локаций рассуждают девелоперы, работающие именно на этих территориях. Независимые же аналитики пока непреклонны: в обозримой перспективе ничего сопоставимого по престижности с Курортным районом в Петербурге и области не появится.

«Причем еще лет пятнадцать назад география элитного загородного жилья была заметно шире: тогда элитным пригородом считался не только Курортный район, но и Всеволожский и его окрестности, Токсово и даже Новосаратовка. После кризиса 1998 года география „элитности“ стала сжиматься, и к настоящему времени остались только Курортный район, отчасти Пушкин и Павловск. Пока каких-то предпосылок к тому, чтобы эта география расширилась, нет», — категоричен господин Пашков. ■



АЛЕКСАНДР КОРЖИКОВ

СЕСТРОРЕЦК САМ ПО СЕБЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПРЕСТИЖНЫМ ПРИГОРОДОМ, КВАРТИРНОЕ ЖИЛЬЕ ТАМ НЕДОРОГОЕ. ПРЕСТИЖНОЙ ЯВЛЯЕТСЯ ТАК НАЗЫВАЕМАЯ «ЗОЛОТАЯ МИЛЯ» — НАПРАВЛЕНИЕ КУРОРТНОГО РАЙОНА ОТ СЕСТРОРЕЦКА ДО ЗЕЛЕНОГОРСКА

# Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

реклама 16+

## Рестораны

<b>РИБАЙ</b>	Казанская ул., 3А
<b>Ресторан-гостиница ШТАКЕНШНЕЙДЕР</b>	Миллионная ул., 10
<b>ШАЛЯПИН</b>	Тверская ул., 12/15
<b>ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ</b>	Большой пр. В. О., 20
<b>СКАЗКА ВОСТОКА</b>	Лесной пр., 48
<b>1001 НОЧЬ</b>	

## Пироговые

<b>ЛИНДФОРС</b>	Полтавская ул., 3
	Московский пр., 128
	Декабристов ул., 33
	Ленинский пр., 151
<b>ШТОЛЛЕ</b>	1-я Красноармейская ул., 4
	Гражданский пр., 114, к. 1
	Медиков пр., 10, к. 1
	Комсомола ул., 35
	Московский пр., 105
	Стачек пр., 74
	Просвещения пр., 34
	Садовая ул., 8
	1-я линия В.О., 50
	Энгельса пр., 37
	Восстания ул., 32
	Владимирский пр., 15
	Савушкина ул., 3

## Кафе

<b>KROO CAFE</b>	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
------------------	--

## Гостиницы

<b>ГРАНД ОТЕЛЬ ЭМЕРАЛЬД</b>	Суворовский пр., 18
<b>ОТЕЛЬ ИНДИГО</b>	Чайковского ул., 17
<b>АКЯН HOTEL</b>	Восстания ул., 19

<b>KRAVT HOTEL</b>	Садовая ул., 25, вход с Мучного пер., 4
<b>M-HOTEL</b>	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
<b>MAJESTIC BOUTIQUE HOTEL DELUXE</b>	Садовая ул., 22/2
<b>АПАРТ-ОТЕЛЬ VERTICAL</b>	Московский пр., 73
<b>THE GAMMA HOTEL</b>	наб. Обводного кан., 130
<b>ОТЕЛЬ БЕЛОЕ ДЕРЕВО</b>	Демьяна Бедного ул., 3
<b>BOUTIQUE HOTEL ALBORA</b>	наб. кан. Грибоедова, 133А
<b>CROWNE PLAZA LIGOVSKY</b>	Лиговский пр., 61

## Автосалоны

<b>АВТОДОМ ПУЛКОВО</b>	Пулковское ш., 14, лит. А
------------------------	---------------------------

## Интерьерные магазины

<b>САЛОН «СЕНТЯБРЕВЪ»</b>	Каменноостровский пр., 19
---------------------------	---------------------------

## Авиакомпании

<b>ЦБА «ПУЛКОВО-3»</b>	
<b>ГТК «РОССИЯ»</b>	

## Бизнес-центры

<b>GUSTAF</b>	Средний пр. В.О., 36/40
<b>MAGNUS</b>	9-я линия В.О., 34
<b>ОСКАР</b>	наб. р. Фонтанки, 13 А
<b>ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР НЕВКА</b>	Гельсингфорсская ул., д. 3, к. 11, лит. Д, вход с Выборгской наб., 45-47

## Разное

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

Газета «Коммерсантъ» издательством бесплатно не распространяется.

Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке по телефону (812) 271-3635  
[www.spb.kommersant.ru](http://www.spb.kommersant.ru)



# COVID НА ЖИТЕЛЬСТВО

**ЗА ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ ПО СТРАНАМ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В ЦЕЛОМ ОСТАЛИСЬ ПРЕЖНИМИ, НО ВОЗРОС ИНТЕРЕС К ПРОГРАММАМ, ДАЮЩИМ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ ВИД НА ЖИТЕЛЬСТВО.** ЯНА КУЗЬМИНА

Главный редактор Prian.ru Филипп Березин говорит, что в 2020 году спрос на зарубежную недвижимость упал на 11% (анализировалось число запросов по конкретным объектам в 2020, относительно 2019 года). «Можно лишь констатировать, что возможность посмотреть объект очно важна для 80% потенциальных покупателей, а еще 13% согласны покупать недвижимость заочно, только если получают подробную информацию об объекте и смогут принять участие в качественном видеотуре, — рассуждает господин Березин. — В 2020 году выиграл из-за открытия границ рынок недвижимости Турции. В 2019-м россияне купили в стране 2893 объекта, а в 2020-м — 3078 (плюс 6%). Например, в самой популярной у российских покупателей испанской провинции Аликанте наши соотечественники купили в 2020-м на 41% объектов меньше, чем в 2019-м. И то, по оценке местных риелторов, основными покупателями выступили россияне, постоянно проживающие в Испании — имеющие местный вид на жительство».

В апреле по рынку Турции был нанесен удар. Денис Хажимуратов, глава отдела агентских отношений Jiwak.com, говорит, что ограничение на авиасообщение с Турцией сократило спрос на турецкую недвижимость на 30%.

**НЕПОСИЛЬНЫЙ ГРУЗ** Господин Хажимуратов констатирует, что значительно выросло число риелторов, заинтересованных в продаже зарубежной недвижимости: «С начала пандемии Jiwak.com зафиксировал рост заявок агентств недвижимости из Санкт-Петербурга более чем на 60%».

Адвокат адвокатского бюро STL Дмитрий Кудрявцев говорит: «Закрытые границы препятствуют заключению сделок по покупке недвижимости. Некоторые наши клиенты отказались от покупки и отменили сделки, находящиеся в высокой степени готовности. Не все согласны совершать удаленные сделки без поездки в страну приобретения недвижимости, не видя объектов. Законодательство ряда

стран требует личного присутствия на сделке. По нашему мнению, с 2020 года формируется отложенный спрос состоятельных граждан на зарубежную недвижимость. С другой стороны, наблюдается рост продаж собственной недвижимости за границей. У многих предпринимателей существенно ухудшилось финансовое положение, и зарубежная недвижимость воспринимается как излишество. С учетом постоянных локдаунов в различных странах, в первую очередь европейских, наличие там недвижимости приносит только расходы и не дает возможности пользоваться собственностью. Только один наш клиент за последние несколько месяцев продал квартиру в Италии и Албании, вложив деньги в развитие бизнеса и покрытие текущих расходов. Однако другой клиент, сын которого проживает и работает в Великобритании, приобрел там квартиру с привлечением ипотечных средств, воспользовавшись временным пониженным спросом на недвижимость. Он же рассматривает возможность приобретения владения в Испании, но только после окончания пандемии, открытия границ и стабилизации положения в мире».

**НЕ РОСКОШЬ, А СРЕДСТВО ПЕРЕДВИЖЕНИЯ** Господин Березин отмечает, что главная цель покупателей зарубежной недвижимости в 2020 году — иммиграция — возможность переехать в другую страну сейчас или в перспективе. «Это цель 54% опрошенных посетителей портала Prian.ru осенью 2020 года», — рассказал он.

Алина Дашевская, руководитель направления зарубежной недвижимости Knight Frank St. Petersburg, подтверждает: «В последнее время мы отмечаем заинтересованность в программах с возможностью получить вид на жительство либо паспорт, причем даже со стороны тех клиентов, которые раньше рассматривали только объекты для инвестиций. В идеале хотят воспользоваться комбинированными схемами инвестиций и ВНЖ — очень частый запрос для Португалии, например. Вырос интерес к паспортным карибским

программам, вновь актуальностью пользуется Кипр, особенно с тех пор, как он открыл свои границы для россиян, поэтому те, кто откладывал свой планы по приобретению там недвижимости, сейчас более пристально рассматривают конкретные предложения».

Генеральный директор Golden Brown Group Татьяна Бурлаковская отмечает, что в этом году заметен рост спроса на недвижимость в Дубае и на Кипре. «В первом случае недвижимость покупают в инвестиционных целях, чтобы можно было не только жить в своих апартаментах во время отдыха, но и зарабатывать, сдавая их в аренду. Средний бюджет сделок с дубайской недвижимостью — \$500 тыс. Что касается Кипра, то и петербуржцы, и другие представители РФ стали покупать более дешевые объекты. Если до закрытия паспортной программы речь шла о домах и виллах до €2 млн, то сейчас сделки чаще всего проходят с лотами в пределах \$500 тыс. Самый ходовой бюджет — €300 тыс., позволяющий получить постоянный вид на жительство на Кипре по ускоренной программе. Таким образом, обладатели кипрского жилья смогут прилететь на остров в случае нового локдауна. Стоит отметить, что изменения затронули не только стоимость жилья. Год назад наиболее востребованы были небольшие апартаменты, теперь — виллы и таунхаусы со своим участком земли. Люди уже насытились дома в прошлом году и хотят проводить карантин в комфортных условиях», — рассказывает госпожа Бурлаковская.

В мае этого года компания Besar Asset Management начала продажи в своем первом коливинге YouCo Dubai. В планах — строительство и новых объектов в Дубае. Александр Пестряков, руководитель зарубежных проектов Besar Asset Management, говорит: «Примерно половину покупателей мы планируем привлечь из России. Преимущественно это Москва, Санкт-Петербург и Новосибирск, а также Сахалин, Владивосток и Иркутск. Еще 20–25% — инвесторы из Китая. Кроме того, мы планируем, что 5–8% покупате-

## САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ СТРАНЫ У РУССКОЯЗЫЧНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ\*

МЕСТО	СТРАНА
1	ТУРЦИЯ
2	БОЛГАРИЯ
3	ИСПАНИЯ
4	ИТАЛИЯ
5	ЧЕРНОГОРИЯ
6	ФИНЛЯНДИЯ
7	ГЕРМАНИЯ
8	КИПР
9	ГРУЗИЯ
10	ГРЕЦИЯ

ИСТОЧНИК: PRIAN.RU  
\*Оценивалось число запросов на приобретение конкретных объектов в 2020 году

лей мы привлечем из Израиля, который с декабря 2020 года подружился с Дубаем и теперь покупает там объекты в большом количестве. Остальные инвесторы — жители постсоветских и других стран. В частности, инвесторы из Казахстана, Азербайджана, Эстонии и Пакистана».

Марина Сафронова, редактор Tranio, рассказывает: «По нашей внутренней статистике Tranio, количество заявок на покупку недвижимости за рубежом от жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области в 2020 году выросло на 47% по сравнению с 2019-м. Топ стран в 2019 году: Испания — 27,3% заявок от общего количества заявок петербуржцев, США — 10,7%, Италия — 6,6%, Турция — 5,8%, Греция — 5%. В 2020 году топ наиболее популярных стран остался прежним, однако вырос интерес к Греции и Франции. В 2021 году на жилую недвижимость Испании приходится 31% всех заявок петербуржцев, на втором месте Греция — 17,5%, на третьем — Италия». По ее словам, выросший интерес к Греции можно объяснить тем, что, несмотря на общеевропейский рост цен на недвижимость, там по-прежнему сохраняются доступные цены, а перспективы продать эту недвижимость за большие деньги в будущем растут, учитывая, что в Греции возобновили выдачу ипотеки, замороженную с 2008 года. «Также в начале этого года мы проводили опрос клиентов, который показал, что пандемия повлияла на желание 26% наших клиентов получить европейский ВНЖ (к сожалению, мы не можем отдельно выделить регион проживания). 24% хотят получить ВНЖ в Европе ради путешествий без границ, половина опрошенных готовы ради этого купить недвижимость в Европе. При этом интересно, что у большинства желающих нереалистичные ожидания о размере необходимых инвестиций для этого: 64% готовы вложить до €150 тыс., в то время как минимальная стоимость получения ВНЖ — €250 тыс., например, за инвестиции в Грецию. Больше всего желающих интересуют Испания, Италия, Греция и Португалия», — рассказывает госпожа Сафронова. ■

## СТРАНЫ, В КОТОРЫХ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПРИОБРЕТАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ ЖИТЕЛИ МОСКВЫ\*

МЕСТО	1 ЯНВАРЯ — 30 АПРЕЛЯ 2021 ГОДА	ВСЬ 2020 ГОД
1	ИСПАНИЯ	ИСПАНИЯ
2	ТУРЦИЯ	ТУРЦИЯ
3	ИТАЛИЯ	ИТАЛИЯ
4	БОЛГАРИЯ	БОЛГАРИЯ
5	ЧЕРНОГОРИЯ	ЧЕРНОГОРИЯ
6	США	ФИНЛЯНДИЯ
7	КИПР	США
8	ФИНЛЯНДИЯ	КИПР
9	ГРЕЦИЯ	ГЕРМАНИЯ
10	ГЕРМАНИЯ	ГРЕЦИЯ

ИСТОЧНИК: PRIAN.RU

\*Оценивалось число страниц объектов по странам, просмотренных жителями Москвы

## СТРАНЫ, В КОТОРЫХ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПРИОБРЕТАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ ПЕТЕРБУРЖЦЫ\*

МЕСТО	1 ЯНВАРЯ — 30 АПРЕЛЯ 2021 ГОДА	2020 ГОД	2019 ГОД
1	ФИНЛЯНДИЯ	ФИНЛЯНДИЯ	ФИНЛЯНДИЯ
2	ИСПАНИЯ	ИСПАНИЯ	ИСПАНИЯ
3	ТУРЦИЯ	ИТАЛИЯ	ТУРЦИЯ
4	ИТАЛИЯ	БОЛГАРИЯ	ИТАЛИЯ
5	БОЛГАРИЯ	ТУРЦИЯ	БОЛГАРИЯ
6	США	ЧЕРНОГОРИЯ	ЧЕРНОГОРИЯ
7	ЧЕРНОГОРИЯ	США	ГЕРМАНИЯ
8	ГЕРМАНИЯ	ФРАНЦИЯ	КИПР
9	КИПР	КИПР	ГРЕЦИЯ
10	ГРЕЦИЯ	ГРЕЦИЯ	США

ИСТОЧНИК: PRIAN.RU

\*Оценивалось число страниц объектов по странам, просмотренных жителями Петербурга

# «ПОЛУЧЕНИЕ ВТОРОГО ГРАЖДАНСТВА ДЛЯ МНОГИХ УЖЕ ЯВЛЯЕТСЯ НЕ РОСКОШЬЮ, А НЕОБХОДИМОСТЬЮ»

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ РОССИЯНЕ ПРОДОЛЖАЮТ ИНТЕРЕСОВАТЬСЯ ПОЛУЧЕНИЕМ ВТОРОГО ГРАЖДАНСТВА В СТРАНАХ КАРИБСКОГО БАССЕЙНА. ТАК, ГРАЖДАНСТВО ГРЕНАДЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ БЕЗВИЗОВЫЙ ВЪЕЗД БОЛЕЕ ЧЕМ В 140 СТРАН, А ТАКЖЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ ПАСПОРТОВ ЧЛЕНАМ СЕМЬИ ЗАЯВИТЕЛЯ. О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ГРАЖДАНСТВА ЭТОГО ОСТРОВНОГО ГОСУДАРСТВА, ИНВЕСТИЦИЯХ В ЕГО ДОХОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, А ТАКЖЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМАХ В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛА ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА RANGE DEVELOPMENTS ЮЛИЯ БАБКИНА. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

**GUIDE:** Как вы оцениваете спрос на получение второго гражданства за инвестиции? Увеличился ли он во время пандемии?

**ЮЛИЯ БАБКИНА:** Мы видим, что спрос на программы «Гражданство за инвестиции» продолжает расти. Программы разделяются по самым разным критериям, включая уровень безопасности жизни, возможности для безвизового въезда, размеры инвестиций и другие. Каждый выбирает для себя наиболее подходящую. И не последним фактором, повлиявшим на повышение интереса к данному направлению, оказалась пандемия. В связи с ней многие переосмыслили будущее для себя и своих близких. Так, например, за последний год возможность свободного передвижения по миру значительно снизилась, давая привилегии лишь владельцам паспортов определенных стран. Все это подтолкнуло к мысли, что получение второго гражданства уже является не роскошью, а необходимостью. Кроме того, наши клиенты рассматривают для себя сейчас не только бизнес-направления, но и альтернативные варианты переезда для своих семей, обеспечивающие экономическую стабильность, социальную безопасность и доступ к качественному образованию.

Программы гражданства из стабильных, политически нейтральных стран, таких как карибские страны, обеспечивают доступ к развитым экономикам, например США, через гражданство Гренады по визе E-2. Эти программы не только сохраняют свою актуальность, но и привлекают все больше интереса со стороны общественности. Несмотря на пандемию и всемирно закрытые границы, правительство Гренады объявило о 25-процентном увеличении числа подачи заявлений на получение гражданства в 2020 году, что говорит о возрастающем спросе на этот продукт.

**G:** Какие задачи решает второе гражданство и/или резидентство?

**Ю. Б.:** Решая, хотите ли вы получить второе гражданство и какой вариант подходит вам лучше всего, вы должны учитывать множество факторов, таких как семейное положение, законодательные процедуры, частота путешествий и деловые интересы. Так, бизнесменам с частыми командировками второе гражданство поможет избежать многочисленных подач на визы. Для тех, кто собирается переехать в США, Гренада предоставит возможность получить визу E-2, по которой вы сможете открыть там бизнес и проживать со всей семьей. Супруг или



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

супруга инвестора также может открыть свой бизнес или работать в любой компании США. Кроме того, виза E-2 дает возможность бесплатного обучения в государственных школах для ваших детей. Некоторые же просто могут инвестировать в проекты с годовым доходом.

**G:** Какие инвестиционные программы можно отнести к наиболее интересным, на ваш взгляд? Почему?

**Ю. Б.:** Программа Гренады имеет большие визовые преимущества для своих граждан по сравнению с ее карибскими коллегами, в том числе безвизовый въезд более чем в 140 стран, включая страны шенгенского соглашения, Великобританию, а также Китай. Данная программа Гренады была разработана специально с учетом интересов семей. В заявление на гражданство могут быть внесены родные братья и сестры основного заявителя, дети в возрасте до 30 лет, а также родители. Подчеркну, что Гренада — единственная карибская страна с инвестиционной программой, граждане которой имеют право подавать заявление на получение визы E-2 в США — виза выдается на пять лет и может продлеваться неограниченное количество раз. В дополнение этот остров предлагает инвесторам очень привлекательный налоговый режим. В Гренаде нет налогов на иностранный доход, собственность, дарение, богатство или наследство, прирост капитала и импорт. Правительство предоставляет многочисленные льготы для частных лиц и владельцев бизнеса.

**G:** Какие преимущества дает гражданство стран Карибского бассейна в отличие от европейских стран?

**Ю. Б.:** Программы гражданств стран Карибского бассейна имеют ряд преимуществ по сравнению с европейскими. Например, заявителю не обязательно проживать или посещать страну, знать ее язык. Также стоит учитывать более короткое время для получения гражданства, всего три-четыре месяца, по сравнению с европейскими программами, которые могут занять многие годы. Карибское гражданство также выигрывает в материальном плане, требуя меньших инвестиционных вложений.

На данный момент программа получения гражданства в Евросоюзе действует только на Мальте. Сумма безвозмездного взноса начинается от €1 млн на семью, и заявитель обязан прожить в стране минимум 12 месяцев. Похожие программы гражданства также имеют Турция и Черногория, однако существуют визовые ограничения для посещения Евросоюза и Великобритании. Другие европейские страны, например Португалия, предлагают получение гражданства через ВНЖ и ПМЖ, однако заявителю нужно проживать в стране от семи лет и знать ее язык — только после этого он может подать на гражданство этой страны.

**G:** Что требуется для получения гражданства Гренады? О каких суммах может идти речь?

**Ю. Б.:** Для участия в программе инвесторам нужно купить долю в одобренном правительством Гренады проекте элитной недвижимости, например, Six Senses La Sagesse, в размере от \$220 тыс. плюс правительственные взносы на семью из четырех человек. Важно знать, что заявитель может продать свою долю в отеле через пять лет другому лицу, которое может подать заявление на получение гражданства, сохранив при этом свое.

Кроме того, заявитель должен продемонстрировать, что он старше 18 лет, является в добром здравии и имеет достаточно средств для необходимых инвестиций. После заполнения заявки и всех необходимых документов мы берем весь процесс на себя. Заявителю надо будет лишь забрать готовый паспорт.

**G:** Как много россиян уже получили гражданство Гренады? Во что в основном они предпочитают вкладывать средства?

**Ю. Б.:** В последнее время все чаще можно услышать о Карибах не только как об эксклюзивном месте отдыха, но и как об инвестиционном направлении. Программа

«Гражданство за инвестиции» Гренады является одной из самых востребованных в мире с учетом своих уникальных преимуществ. Наша компания помогла более 4 тыс. членов семей получить гражданство карибских стран, и число заявок постоянно растет. Среди наших клиентов россияне занимают существенное место, так как Гренада поддерживает дружеские отношения с Российской Федерацией, развивает туристические, экономические и культурные связи. Посольство Гренады в Москве является единственным представителем Организации восточно-карибских государств и Карибского сообщества в СНГ, предоставляя консульские услуги для желающих посетить Гренаду или подать на ее гражданство.

**G:** Какие проекты для инвестиций вы бы порекомендовали?

**Ю. Б.:** Range Developments является единственным застройщиком, успешно завершившим строительство двух проектов на Карибах, это Park Hyatt St. Kitts и The Cabrits Resort & Spa Kempinski, Dominica. На данный момент идет строительство нашего третьего курорта, всемирно известного гостиничного бренда Six Senses. Экологичный и современный бренд впервые появится в Карибском бассейне, открытие которого запланировано на 2022 год. Six Senses La Sagesse, Grenada будет состоять из 100 номеров с частными бассейнами в каждой вилле с видом на море. Курорт находится на прекрасном пляже, который The Sunday Times и The Telegraph назвали лучшим в Карибском бассейне. Six Senses предложит традиционные карибские способы лечения и омоложения, а также особые оздоровительные процедуры, которыми славится бренд Six Senses Spa. Six Senses La Sagesse является отличным проектом для тех, кто ищет варианты инвестиций и получения второго гражданства.

**G:** Как вы оцениваете дальнейшее развитие рынка получения гражданства за инвестиции? Каковы основные факторы для развития данного направления?

**Ю. Б.:** Основными факторами для развития и популяризации этого направления являются экономические, политические и государственные показатели. Популярность программ «Гражданство за инвестиции» будет расти как способ доступа к лучшему деловому, социальному и политическому климату. Если вы ищете доступные варианты второго гражданства, вам стоит присмотреться к тому, что может предложить Карибский регион. ■

# ОХТИНСКИЙ ЛОКОМОТИВ

АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДА ПРЕДСТАВИЛА КОНЦЕПЦИЮ РАЗВИТИЯ ОХТИНСКОГО МЫСА — ОНА ПРЕДПОЛАГАЕТ, ЧТО МУЗЕЙНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТАНЕТ ЧАСТЬЮ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА. ГРАДОЗАЩИТНИКИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ЗАНИМАЮТ ПОЗИЦИЮ, ЧТО НА МЫСЕ ДОЛЖНА ОСТАТЬСЯ ТОЛЬКО МУЗЕЙНАЯ ФУНКЦИЯ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ВЕРОНИКА АБРАМЯН ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ В ОБЛАСТИ ДЕВЕЛОПМЕНТА ПОПЫТАЛАСЬ РАЗОБРАТЬСЯ, КАКОЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ОХТЫ СТАНЕТ НАИБОЛЕЕ БЛАГОПРИЯТНЫМ ДЛЯ ПРИЛЕГАЮЩИХ ТЕРРИТОРИЙ И ВСЕГО ГОРОДА.

Большинство экспертов склоняется к тому, что территория должна иметь несколько функций. Признавая ценность музейной составляющей проекта, они отмечают, что реализация проекта только с одной этой функцией сделает проект непривлекательным для бизнеса, а значит, потребует многомиллиардных инвестиций из бюджета (не считая расходов на выкуп земли у «Газпрома»), что может «отодвинуть» проект еще на десяток лет. Несколько функций проекта заставят развиваться и прилегающие (пока что депрессивные) территории.

Сергей Дроздов, эксперт ИК «Универ Капитал», говорит: «Вариант музеефикации всей территории Охтинского мыса мы считаем бесперспективным по ряду причин. Во-первых, он предполагает возложение на государство весьма затратного проекта, который заведомо станет экономически убыточным. Фактически на данной территории нет объектов, которые могли бы привлечь значительный поток туристов — лишь небольшие фрагменты строений, остатки рвов. Смотреть массовому туристу там практически не на что. Конечно, можно воссоздать объекты с нуля, но их историческая ценность будет в результате окончательно уничтожена, а подсобные объекты можно строить и в других местах, тем более что археологических памятников в России немало — сейчас ни одно крупное строительство, будь то прокладка газо- и нефтепроводов или новых дорог, не обходится без археологических раскопок. Но даже после столь значимых вложений музей не окупится ни для государства, ни для экономики города. Впрочем, конечно, в силу того, что всякая промышленная и строительная деятельность на этом участке будет запрещена, а транспортный поток будет низким, привлекательность недвижимости на прилегающих участках несколько возрастет, но вряд ли существенно. Во-вторых, как минимум это потребует компенсации убытков «Газпром нефти», фактически за свой счет организовавшей раскопки на данной территории в рамках подготовки ее к реализации проекта делового центра. В то же время проект делового центра, учитывающий сохранение реально ценных исторических объектов и их музейное использование для города в целом будет куда эффективнее, создав дополнительные рабочие места и увеличив спрос, в том числе и на недвижимость на прилегающих участках».

**ЛЮБОЕ РЕШЕНИЕ БЛАГО** Многие эксперты считают, что любое решение по Охтинскому мысу положительно скажется на всех прилегающих территориях. Стоимость квадратного метра недвижимости на вторичном рынке в апреле 2021 года в районе Малая Охта выросла на 30%, до 166 238 рублей, в районе Большой Охты — на 22%, до 152 273 рублей (по данным Domofond.ru) при



ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО МНОГОЛЕТНЕЕ ЗАКРЫТИЕ ТЕРРИТОРИИ ОХТИНСКОГО МЫСА ОСЛАБЛЯЕТ КАК ТУРИСТИЧЕСКИЙ, ТАК И КОММЕРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ОКРУЖАЮЩЕЙ ТЕРРИТОРИИ

среднем показателе роста стоимости недвижимости в Петербурге на 28,1% в апреле (год к году). Таким образом, текущие темпы роста цен в районах в целом соответствуют общегородским.

Евгений Миرونюк, аналитик «Фридом Финанс», подчеркивает, что любое решение и доведение проекта до реализации значительно повысят привлекательность объектов недвижимости в округе. Он уверен, что многолетнее закрытие территории Охтинского мыса ослабляет как туристический, так и коммерческий потенциал окружающей территории. «Жители уже привыкли к забору на месте, где некогда должна была появиться высотка «Газпрома», но дискуссии относительно судьбы этого места не закончены. Какой бы проект ни был реализован (музея-заповедника или общественно-делового комплекса), завершение проекта позволит району Малой Охты приблизиться по стоимости к недвижимости в районе муниципального образования «Смольнинское» (на противоположном берегу Невы), где средняя стоимость квадратного метра составляет 176 471 рубль. Это означает потенциальный рост стоимости на 6%», — подсчитал эксперт.

Максим Ельцов, гендиректор Первого ипотечного агентства, добавляет: «Если говорить об эффективности/прибыльности проекта на участке, то, разумеется, чем больше деловых и развлекательных площадей удастся разместить, тем выгоднее. Музей по определению не может приносить прибыль, сопоставимую с офисами. А если смотреть с точки зрения развития города, повышения привлекательности локации для туризма и жителей города, то будет более выгоден разумный баланс между музеем, деловым и общественным пространством. Ни на цены на недвижимость, ни на инфраструктуру реализация проекта сильно не повлияет. Чтобы

это произошло, проект должен быть куда более масштабным, да и вокруг застройка уже давно сложилась, изменений практически не будет. Все-таки это не строительство ратуши с последующим редевелопментом окружающих территорий».

**СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД** Все же большинство экспертов полагают, что освоение мыса повлияет на цены и на общее направление развития района. Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, считает, что если ограничиться созданием музея, то стоит исключить новый вектор развития Красногвардейского района: сохранится точечная застройка жилья и чем дальше от набережной, тем меньшим спросом будет пользоваться жилье — и тем больше будет проблем с транспортной инфраструктурой. «Если организовать многофункциональный проект, который станет точкой притяжения для весьма непримечательного района города, то вокруг него совершенно точно выстроится транспортная логистика, ведь проект масштабный. Также появление МФК скажется на привлекательности жилья в этой локации и на его стоимости, которая, несомненно, возрастет», — отмечает он.

С точки зрения развития Петербурга организация музейного пространства — положительный проект, уверен господин Трушин. «Но МФК с доминантой, то есть новая архитектурная достопримечательность, которая будет наполнена, в том числе, очень важной музейной составляющей, станет несколько иным, современным подходом. Именно так должен развиваться город», — настаивает эксперт.

Виктор Заглумин, партнер Bright Rich I CORFAC International, замечает: «Как консультанты по коммерческой недвижимости можем сказать, что в случае реализации ин-

тересной концепции с общественно-деловой зоной локация вполне могла бы стать новой точкой притяжения в этом районе города. Если в МФК разместятся структуры «Газпрома», то за счет подрядчиков и партнеров компании может вырасти спрос на другие деловые комплексы в этой локации — это бизнес-центры «Базен», «Аврора Сити», бизнес-парк «Полюстрово»».

Николай Пашков, генеральный директор консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, рассуждает: «Если на Охтинском мысе будет создан только музей, то на стоимость соседней недвижимости он никакого существенного влияния не окажет. Создание же там многофункционального комплекса для офисов структур «Газпрома» вызовет повышенный спрос на земельные участки рядом, на выкуп производственных площадок под редевелопмент и в дальнейшем, особенно после введения комплекса в эксплуатацию, что приведет к повышению цен на жилую и коммерческую недвижимость. Сотрудники «Газпрома» небезосновательно считаются платежеспособными покупателями, и многие, работающие в этом комплексе, будут заинтересованы иметь жилье недалеко от своей работы».

Господин Пашков вспоминает, что когда только появилась информация, что «Газпром» купил в 2000-е годы участок на Охтинском мысе для создания своего комплекса, девелоперы стали скупать землю рядом для развития жилых и коммерческих функций. «Например, SRV уже построил здесь «Охта Молл» и планирует развивать в нем офисную функцию, вышли сюда и жилые девелоперы, например Vonava», — перечисляет он.

Господин Пашков также говорит, что с точки зрения развития территории второй сценарий с созданием МФК является наиболее благоприятным. «Исторически в районе Красногвардейской площади было построено небольшое количество жилья, а дальше начиналась обширная промзона с малоактивным производством, сохранение которой в текущих условиях нецелесообразно, учитывая ее близость к центру города. Для города и для собственников недвижимости реализация газпромовского проекта, безусловно, положительно повлияет на развитие территории вокруг Охтинского мыса. «Газпром» является неким якорем для развития деловой и офисной функции, и вокруг его офисов всегда увеличивается спрос на помещения со стороны дочерних структур, подрядчиков и партнеров. То есть на базе офиса «Газпрома» можно сформировать новый деловой район на карте Петербурга. В отличие от территории в Лахте, которая не имеет существенных ресурсов для развития офисной функции ввиду того, что там нет для этого земли, рассматриваемый нами район имеет хороший потенциал стать новым деловым центром», — заключает эксперт. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ЦЕНТРЕ ЭТОГО ГЛУБОКОГО ДВОРА-КУРДОНЕРА, ЗА КРУЖЕВНОЙ РЕШЕТКОЙ, ЕЩЕ НЕДАВНО БЫЛ ГАЗОН С ДЕРЕВЬЯМИ, СЕГОДНЯ ДВОР ЗАСТАВЛЕН АВТОМОБИЛЯМИ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

МАСКАРОНЫ В ПЕТЕРБУРГЕ ЧАСТО ПОЯВЛЯЛИСЬ НА ФАСАДАХ ЗДАНИЙ В СТИЛЕ КЛАССИЦИЗМА И НЕОРЕНЕСАНСА. ЭКЛЕКТИКА ТОЖЕ ИХ НЕ ОБОШЛА

## ЗДЕСЬ БЫЛ ДЖОН

ЭТО ЗДАНИЕ НА УЛИЦЕ РУБИНШТЕЙНА ТЕПЕРЬ ИЗВЕСТНО КАК ДОМ СЕРГЕЯ ДОВЛАТОВА. В ДОКУМЕНТАХ, ОДНАКО, ЭТОТ ОБЪЕКТ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ ЗНАЧИТСЯ КАК «ДОМ, ГДЕ В 1917 ГОДУ ЖИЛ ДЖОН РИД». НЕСМОТЯ НА СТАТУС ПАМЯТНИКА, ДОМУ ТАК И НЕ ВЕРНУЛИ ЕГО ПРИМЕЧАТЕЛЬНЫЕ ДЕТАЛИ, ИСЧЕЗНУВШИЕ В 1990-Е ГОДЫ, — ЧАСЫ И БАШЕНКУ НА ГЛАВНОМ ФАСАДЕ В ГЛУБИНЕ ПАРАДНОГО ДВОРА. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Сегодня «обезглавленная» волнообразная линия крыши лицевого фасада выглядит сиротливо, а дырку на месте циферблата под кровлей сначала наглухо заделали, а потом превратили в круглое окно. Вроде оно и не уродует внешний вид дома, как оконные переплеты кто во что горазд, но выглядит явно случайным. О былом облике здания помнят, наверное, только коренные петербуржцы и старожилы улицы, которая сегодня ведет бурную жизнь в качестве главной ресторанной магистрали города. Что касается жителей дома № 23, то писатель Сергей Довлатов — далеко не единственный известный человек в ряду деятелей культуры, проживавших здесь в разное время. В этом доме, по разным источникам, прошло детство Аркадия Райкина, драматурга Алексея Арбузова, была квартира бестужевки Александры Бруштейн, автора немалого количества пьес для советского подрастающего поколения, здесь жил ученый-палеонтолог и писатель-фантаст Иван Ефремов, автор романа «Туманность Андромеды». Кстати, отец Ефремова — предприниматель из Вырицы — был в числе пайщиков при строительстве дома в 1911 году. Что до американского журналиста Джона Рида, в честь которого почему-то называется здание в проектной документации на проведение работ по сохранению объекта культурного наследия, то он в свой первый приезд в Россию жил в этом доме всего несколько месяцев, до того, как вернулся в Нью-Йорк весной 1918-го, где написал

свою знаменитую книгу «Десять дней, которые потрясли мир». Именно из этого дома на Троицкой (прежнее название улицы Рубинштейна) он вместе с женой — тоже писательницей — отправился понаблюдать за взятием Зимнего. Рид был активным сторонником революции и, став свидетелем октябрьского переворота, горячо поддерживал большевиков. Советская власть отвечала ему взаимностью — возможно, этим объясняется название дома в документах.

История архитектурного проекта здания развивалась неспешно — она началась за семь лет до начала строительства. По данным разных источников и проекта открытого города, в 1904 году петербургская купеческая управа (организация со своим уставом и правом участвовать в местном самоуправлении руководила общественной жизнью сословия) планировала построить большой доходный дом, «для чего заказала конкурс проектов Санкт-Петербургскому обществу архитекторов». Участок для застройки принадлежал Петровскому училищу на набережной Фонтанки, 62, построенному на средства петербургского купечества еще в 1880 году. Новый доходный дом должен был стать источником финансов и для училища, и для купеческой благотворительности. Несмотря на то, что конкретного технического задания не было, некоторые пожелания управа сформулировала: дом с парадным въездом во двор должен был иметь комфортабельные квартиры и даже театраль-

ный зал для концертов и балов. Первая премия конкурса составляла значительную по тем временам сумму — две тысячи рублей. На конкурс поступило 14 проектов, среди конкурсантов оказались известные архитекторы — например, Лишневецкий и Перетяткович. Конкурс провели, премии распределили, но купцы, по неизвестным причинам, так и не начали строительство. Не пришелся им по вкусу и затейливый эскизный проект известного мастера северного модерна Николая Васильева (в частности, по его проекту построена Соборная мечеть в Петербурге), опубликованный в 1910 году в журнале «Зодчий».

В результате строительство доходного дома началось только через год. Автором жизнеспособного проекта стал Александр Барышников — сам из семьи гостинодворского купца, инженер, архитектор, а еще литератор, художник, театральный и общественный деятель. Как сообщает [www.design.wikireading.ru](http://www.design.wikireading.ru), «Барышников строил мосты, маяки, изобретал, делал расчеты, но строительство не исчерпывало всех интересов этого неуемного, энергичного человека. Он писал портреты (за один из них даже получил премию на выставке), играл на виолончели, сделал свой оригинальный перевод „Фауста“ Гете». В годы строительства дома (1911–1912) Барышников был членом Государственной думы, а после февральской революции, по данным [www.hrono.ru](http://www.hrono.ru), — комиссаром по министерству почт и телеграфов. Входил в

ЦК Российской радикально-демократической партии, был одним из организаторов газеты «Отечество», товарищем министра государственного призрения Временного правительства. После октябрьского переворота эмигрировал.

Шестиэтажный дом с лепными гирляндами, маскаронами, вазами с фруктами и рогами изобилия по фасаду обрамляет прямоугольником глубокий двор-курдонер (как написано в Архитектурном словаре, это парадный двор дворца, усадьбы, особняка, образуемый основным корпусом и выступающими по его сторонам боковыми крыльями-флигелями. От улицы курдонер обычно отделяется сквозной оградой с воротами). Ворота во двор с кованой кружевной решеткой увенчаны массивными фонарями. При строительстве дома использовались современные для того времени технологии и материалы: например, железобетонный каркас здания, плиты с проволочным каркасом, высококачественный петербургский кирпич — его Барышников специально тестировал в лаборатории Института инженеров путей сообщения, выпускником которого он был.

В советское время квартиры в доме в основном стали коммунальными. Здесь располагались и ленинградские отделения различных издательств. Сегодня, несмотря на разнородный социальный состав жильцов и неспокойную улицу Рубинштейна с постоянной борьбой ее жителей с засильем баров и ресторанов, стоимость жилья в этом доме держит высокую планку. ■

# ХОРОШО, ЧТО ОНИ ЗДЕСЬ

19 И 20 МАЯ НА НОВОЙ СЦЕНЕ  
АЛЕКСАНДРИНСКОГО ТЕАТРА ВПЕРВЫЕ  
ПОКАЖУТ ИНКЛЮЗИВНЫЙ МЮЗИКЛ  
«ЖАЛЬ, ЧТО ТЕБЯ ЗДЕСЬ НЕТ».  
ЭТО СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ ФОНДА  
ALMA MATER И НОВОЙ СЦЕНЫ  
ПРИ УЧАСТИИ ФОНДА  
«АНТОН ТУТ РЯДОМ». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Мюзикл станет неким экспериментом, когда профессионалы делегируют создание музыкальных структур людям, не владеющим «нотной грамотой». Все участники команды по очереди становились композиторами, дирижерами, драматургами.

«Жаль, что тебя здесь нет» — коллективное сочинение театральной компании «Разговоры», где все персонажи придуманы самими исполнителями. Текст и либретто спектакля тоже создавались самостоятельно людьми с аутизмом вместе с профессионалами. И, как уверяют режиссер Борис Павлович, композитор Алексей Востриков, драматург Элина Петрова, хореограф Алина Михайлова, хормейстер Анна Вишнякова и многие другие, профессионалы здесь лишь помогают найти точную форму для многочисленных идей участников.

Место действия — вокзал, зал ожидания. Именно здесь встретились герои мюзикла: мечтающий о рок-группе Александр Ключевин, успешная радиоведущая и певица Татьяна Фролова, супергероиня Звуковая Волна и прочие персонажи. Основная тема спектакля — личное отношение каждого к музыке и ее множественным ролям в жизни человека. Кому-то интересны ее

история, стили, жанры и формы, а кто-то просто хочет танцевать у зеркала под новые хиты из «Тик-Тока».

«Как это бывает, когда из двух окон звучит разная музыка, а ты стоишь на улице и слышишь оба этих звуковых потока и тебе кайфово: что оттуда играет Шопен, а оттуда Виктор Цой, и ты вдруг слышишь, что Шопен и Цой не чужды друг другу, хотя они об этом не думали, — говорит Борис Павлович. — Вот это гетерофония, когда соединяются несоотнесенные звуковые потоки, но ты их соотносишь; это гетерофония как принцип, который кажется мне ужасно важным». ■



АКИМ НОРЛАНДЕР — УЧАСТНИК ТЕАТРАЛЬНОЙ КОМПАНИИ «РАЗГОВОРЫ» В СЦЕНЕ ИЗ СПЕКТАКЛЯ



СЦЕНА ИЗ СПЕКТАКЛЯ «СВЕР[Ш]ЖЕНИЕ РОМАНА»

## МИР ПРУСТА В БДТ

29 И 30 МАЯ В КАМЕННООСТРОВСКОМ ТЕАТРЕ  
(ВТОРАЯ СЦЕНА БДТ) ПРОЙДУТ ПРЕМЬЕРНЫЕ  
ПОКАЗЫ СПЕКТАКЛЯ «СВЕР[Ш]ЖЕНИЕ  
РОМАНА» ИЗ СЕРИАЛА «В ПОИСКАХ  
УТРАЧЕННОГО ВРЕМЕНИ». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

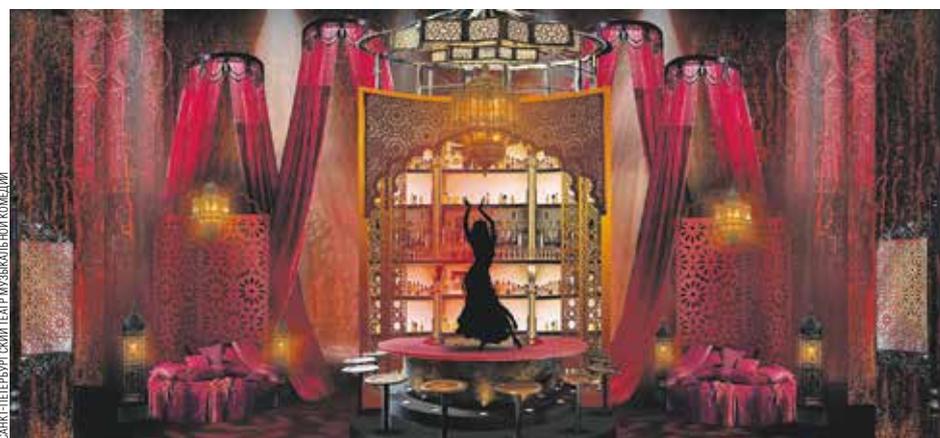
Марсель Пруст писал роман «В поисках утраченного времени» в течение тридцати лет, не только вспоминая самые важные события в жизни, но и переосмысляя их и анализируя свои чувства спустя долгие годы. В БДТ режиссер Денис Хусниязов и драматург Ася Волошина стараются приблизиться к особенному прустовскому ощущению памяти, беря за основу не сам роман, а процесс его создания. Так, на сцене Каменноостровского театра появятся сразу три Марселя Пруста — в образе Героя, Автора и Рассказчика. Пока Герой (Сергей Стукалов) проживает события из своей жизни и не знает, что будет дальше, Рассказчик (Виктор Бугаков) готов их переос-

мыслить и начать писать роман, а Автор (Иван Кандинов) уже смотрит на свою жизнь со стороны — как на законченное произведение.

«Свер[ш]жение романа», по мнению авторов спектакля, можно назвать гидом по семитомному роману Пруста, энциклопедией с гиперссылками, интерактивной картой мира. Этот спектакль станет первой частью театрального сериала «В поисках утраченного времени», поэтому впереди зрителей ждет и более подробное знакомство с важными для Марселя Пруста женскими персонажами — Альбертиной (Карина Разумовская), Мамой (Ирина Патракова) и Бабушкой (Екатерина Толубеева). ■

## ЛЮБОВЬ, ТАНЕЦ И СТРАСТЬ

20, 21 И 22 МАЯ, А ТАКЖЕ 10, 11 ИЮНЯ В ТЕАТРЕ МУЗЫКАЛЬНОЙ КОМЕДИИ ПРОЙДЕТ  
ПРЕМЬЕРЫ ОПЕРЕТТЫ ФРАНЦА ЛЕГАРА «ФРАСКИТА». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ЭСКИЗЫ ДЕКОРАЦИЙ К СПЕКТАКЛЮ «ФРАСКИТА», ХУДОЖНИК ТАМАШ РАКАИ (ВЕНГРИЯ)

Однажды тихим солнечным утром спокойствие на границе между Францией и Испанией оказывается нарушено самым необычным образом: в поле зрения солдатам попадают не контрабандисты, а огромный воздушный шар. Терпящие крушение горе-воздухоплаватели Арман и Ипполит попадают в толпу цыган, в это же время пытающихся перебраться через границу. Тут и происходит роковая встреча скучающего столичного бездельника и прожигателя жизни красавца Армана с гордой, страстной и своенравной цыганкой Фраскитой... Дальше сюжет развивается, обрастая, как снежный ком, неожиданными и удивительными приключениями, которые приводят героев в парижский мюзик-холл.

Яркая и веселая «Фраскита» — вольная фантазия на темы знаменитой новеллы Проспера Мериме «Кармен», ставшей основой оперы Жоржа Бизе. Но сходство это чисто внешнее. Благодаря музыке Легара «Фраскита» превратилась в романтическую историю, в которой много юмора, танца и подлинного драматизма.

Над спектаклем 2021 года работает международная постановочная группа под руководством мэтра жанра оперетты, режиссера-постановщика из Будапешта Габора Миклоша Кереньи. Музыкальным руководителем и дирижером выступает главный дирижер театра — заслуженный артист России, лауреат премии «Золотая маска» Андрей Алексеев. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ  
СТРАНИЦЫ

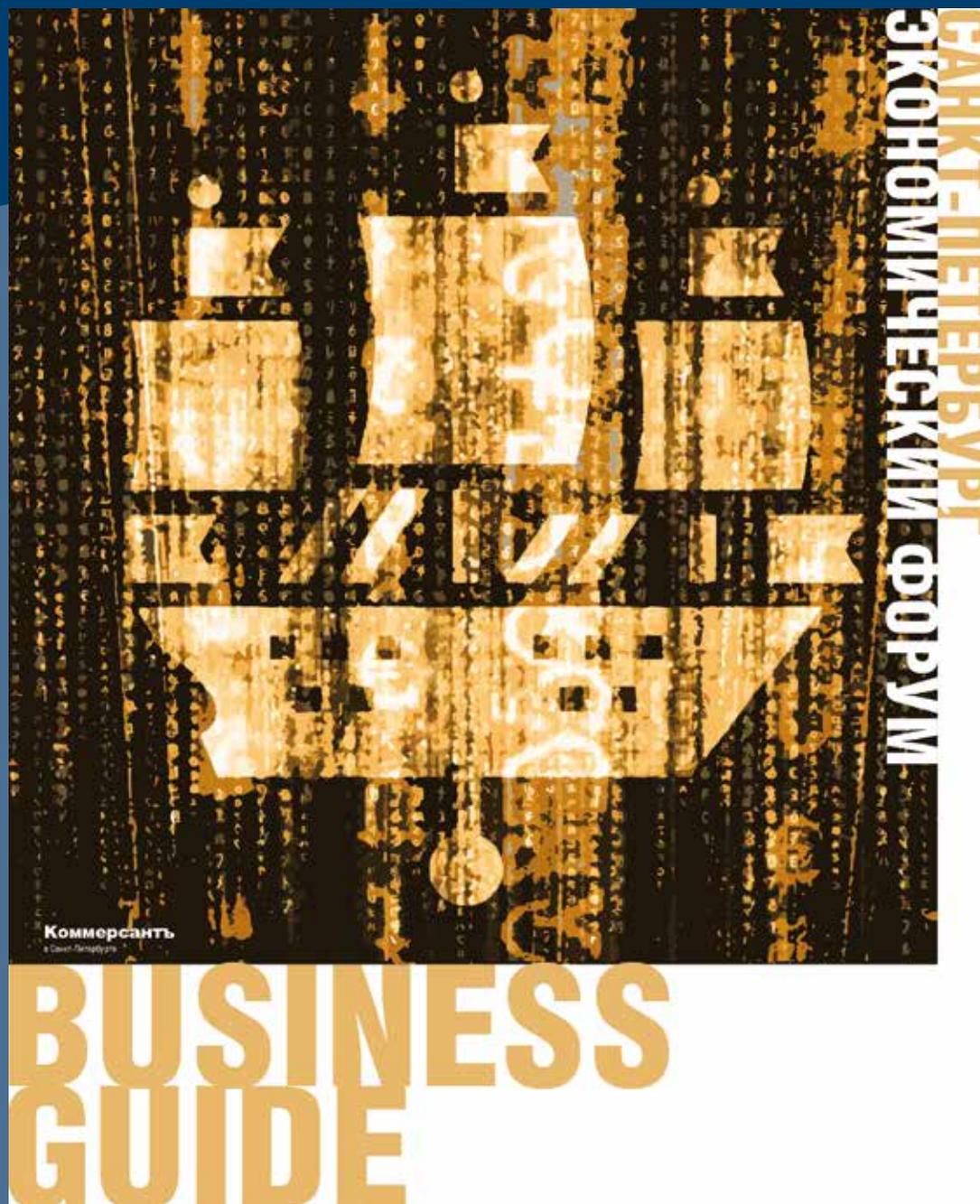
# Коммерсантъ

ПРОЕКТ СЕРИИ  
BUSINESS GUIDE —  
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ФОРУМ».

Со страниц приложения читатель сможет узнать о темах, которые прозвучат на Петербургском международном экономическом форуме в 2021 году, что нового внесено в программу форума и какие важные вопросы развития Российской Федерации будут рассмотрены.

Распространение — вместе с газетой «Коммерсантъ», а также ежедневно на территории проведения Петербургского международного экономического форума в конгрессно-выставочном центре «Экспофорум»:

- на стойках для прессы;
- в брендированной зоне «Коммерсантъ ФМ»;
- в официальных автомобилях форума;
- на стендах наших партнеров.



ФОРМАТ — А3.  
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

3 июня 2021 года

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



# ONE TRINITY PLACE

НАБЕРЕЖНАЯ АДМИРАЛА ЛАЗАРЕВА, 22



## ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ

С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

ОТ **24** МЛН РУБЛЕЙ\*

[onetrinityplace.com](http://onetrinityplace.com) +7 (812) 313 77 00

Ведущий британский архитектор  
Идеально эффективные планировки  
Огромные прозрачные окна  
Виды на реку и внутренний сад  
Полная отделка квартир  
Британский дизайнер интерьеров  
Природные материалы

**СДАН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ**

УАН ТРИНИТИ ПЛЕЙС. РЕКЛАМА. ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ  
ОФЕРТОЙ И НОСИТ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР.