

ДВОРОВЫЙ КЛАСС / 15
НЕ УДЕРЖАТЬСЯ
ОТ ИНВЕСТИЦИЙ / 17
ОСТРОВ
ОСОБНЯКОМ / 18

Элитная недвижимость

Понедельник, 6 сентября 2021 №159/П
(№7121 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

РЕКЛАМА

ВЕЩЬ ДЕТЕЙ

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



SPB.KOMMERSANT.RU

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

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ
К ФАКТАМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ
И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПАРАДОКСЫ ЭЛИТНЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ

Рынок элитного жилья полон парадоксов и противоречий, и законы, которые применимы к жилью более демократичных сегментов, в премиальном секторе часто не работают. Например, считается, что элитное жилье редко покупают с инвестиционными целями — слишком уж эксклюзивен продукт, слишком узко предложение и слишком высокая цена для входа, чтобы рассматривать вложения в такую недвижимость в качестве удачной инвестиции. Сдача в аренду элитного жилья принесет возврат средств не раньше, чем через 20–30 лет. Гораздо проще вложить сопоставимую сумму в несколько более дешевых квартир: хлопот с поиском арендаторов будет меньше, а в случае чего — продать можно быстрее. К тому же люди, способные заработать несколько десятков миллионов рублей на квартиру, достаточно финансово грамотны, чтобы найти иные, более доходные инструменты вложений.

Тем не менее, по уверению экспертов, даже в элитном сегменте процент инвестиционных сделок достаточно высок: примерно каждая десятая квартира приобретается именно с инвестиционными целями, причем в последний год доля таких сделок выросла. Действительно, на фоне всеобщего подорожания этой весной существенно выросли и цены на недвижимость класса люкс, и те, кто вложился в приобретение элитного жилья в начале разогрева рынка, пожалуй, смогут продать эту недвижимость с хорошей выгодой. Другое дело, что те, кто приобретал недвижимость в начале роста цен, делали это, скорее всего, без цели через год-два выставить квартиру на продажу — большинство покупателей премиального жилья совершают такие покупки все-таки для личного пользования. То есть если инвестиционные сделки и совершались, то совершались они, когда рынок уже был на самом пике, и продать дороже такое жилье в ближайшее время вряд ли получится.

Еще одним видом инвестиций считается приобретение жилья для детей и внуков. Мол, такая недвижимость как антиквариат — будет только расти в цене. Но и тут тактика спорная: элитное жилье быстро морально устаревает, а то, что десять лет считалось элитой, сейчас уже ценится не так высоко. Впрочем, инвестиционные сделки продолжают совершаться. По крайней мере, так уверяют аналитики.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ДВОРОВОЙ КЛАСС
сегодня дворовые территории являются неотъемлемой характеристикой современных жилых комплексов, в проектах класса премиум внутренний двор — важная часть концепции всего комплекса. Дело осложняет то, что в центре — где строится элитная недвижимость — территории в дефиците и на скудном участке земли создать что-то действительно интересное крайне непросто.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Эксперты указывают, что при реализации проекта благоустройства внутренней территории жилых комплексов высокой ценовой категории важен комплексный подход. Важно продумать каждую составляющую комфортного пребывания жильцов — от закрытого от машин двора с инфраструктурой для отдыха, игр детей и занятий спортом до ландшафтного дизайна и декоративной подсветки в темное время суток.

Владимир Ревенков, член совета директоров Hansa Group, рассуждает: «Требования покупателей к качеству внутреннего пространства существенно выросли в период пандемии и сегодня не теряют актуальность. Люди хотят больше времени проводить внутри и рядом с домом, иметь доступ к различной инфраструктуре, закрывающей их бытовые потребности, меньше выезжать за пределы комплекса в поисках разнообразного досуга. Мы видим, что спрос за мультимедийную среду вырос в разы. Поэтому главная задача застройщика сегодня — создавать такую среду, комфортную для жителей разных возрастных групп».

Михаил Гуцин, директор по маркетингу группы RBI, при этом обращает внимание, что элитный проект в центре Петербурга — это, как правило, довольно небольшая территория под благоустройство. Создать здесь по-настоящему зеленый двор, да еще и с современным, ярким и нетиповым ландшафтным дизайном, — для девелопера определенный вызов. «Тем более что в центре нашего города зелени мало, и потребность во дворе — „зеленом оазисе“ часто стоит остро», — замечает господин Гуцин.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, также говорит о том, что особенностью многих элитных жилых комплексов является малая площадь дворов, которая ограничивает возможности по их благоустройству. При этом на рынке элитного жилья покупатель в первую очередь выбирает локацию, планировку, оформление фасадов и холлов, смотрит на цену. «Поэтому благоустройство придомовых территорий как инструмент продаж, пока используется скорее в последнюю очередь. Но все может начать меняться», — указывает эксперт.

ПО ЕВРОСТАНДАРТУ «Благоустройство придомовых территорий сегодня — норма для любого жилого комплекса, но в элитном сегменте девелоперы, как правило, привлекают именитых архитекторов и ландшафтных дизайнеров. Мы видим, что дворы соответствуют европейским

стандартам», — подчеркивает Екатерина Запороженко, коммерческий директор Docklands Development.

Мария Дуганова, директор по продажам и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», говорит: «Вопрос благоустройства в жилых комплексах, на наш взгляд, это возможность проявить творческий подход и фантазию, придать жилому комплексу дополнительные преимущества, увеличить привлекательностей для покупателей. К тому же сегодня качественное оформление придомовой территории и наличие дополнительных „фишек“ в благоустройстве становится важным фактором выбора для покупателей».

«В проектах появляются многоуровневые пространства, правильно организованное освещение, искусственные водоемы и зеленые зоны с ландшафтным дизайном, променады для жителей, в теплое время года появляются открытые лаундж-лобби. Трендом становится „умное“ зонирование, когда тихие зоны для отдыха разнесены с игровыми площадками», — рассказывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

С ним согласен Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон». «В нашем проекте Tesoro во дворе запроектированы лаундж-зоны и детская площадка на любую погоду с экологичным игровым оборудованием. Кроме того, общественные пространства будут оборудованы новейшими системами безопасности», — делится он.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers в Петербурге, перечисляет интересные примеры ландшафтного дизайна во дворах: «Зонирование двора с использованием ландшафтного дизайна (Futurist, One Trinity Place), эмоциональные сценарии освещения двора и эксплуатируемая кровля (Grand House), собственная марина и благоустройство набережных (Royal Park, „Императорский яхт-клуб“). В условиях формирования камерных проектов с ограниченной дворовой территорией акцент также делается на благоустройстве мест общего пользования — к примеру, сигарная и винная комнаты („Привилегия“, „Приоритет“), комната для медитаций („Крестовский IV“), а также размещение объектов искусства (скульптуры и картины) в холлах».

«УК „Прогресс“ управляет жилым комплексом Stockholm. В нем воплощено одно из лучших решений по благоустройству в Петербурге: зеленые дворы и пешеходные зоны, создана уникальная набережная с художественной подсветкой, крытый променады на территории комплек-

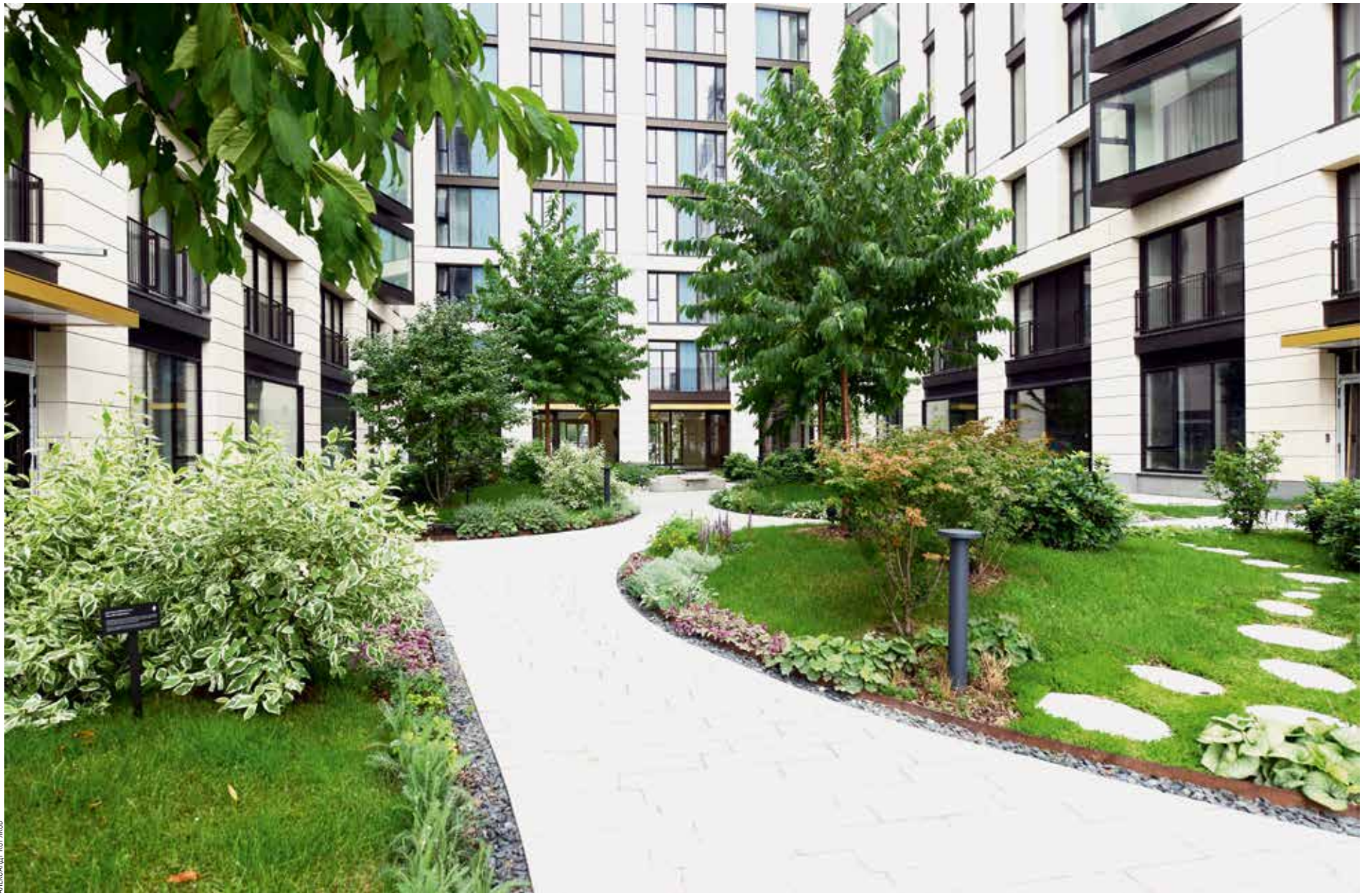
са», — рассказывает Вячеслав Мокичев, генеральный директор управляющей компании «Прогресс».

РАЗМЕР ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ Состав внутренней инфраструктуры двора зависит от масштаба проекта. Для небольшого по площади дома речь может идти о продуманном зонировании территории двора, ландшафтном дизайне, включающем малые архитектурные формы и красивое озеленение, игровой площадке для детей и зонах отдыха для взрослых. «В крупных проектах появляются не только игровые площадки и зоны для активного и спокойного отдыха, назовем это „стандартным набором“, но и собственные парковые зоны с арт-объектами, сетью пешеходных и велодорожек, благоустроенные набережные с кафе, фитнес-клубы и другая, более масштабная инфраструктура. Здесь проект благоустройства становится частью единой концепции развития общественных пространств», — рассказывает господин Ревенков.

Михаил Гуцин называет несколько трендов, которые диктуются развитием рынка и покупательскими предпочтениями. «Первый — это разные функциональные зоны для людей разных возрастов, которые четко зонированы друг от друга, в том числе с использованием зеленых насаждений, например, живых изгородей, то есть спортивные, игровые площадки, зоны для отдыха. Второй тренд — использование натуральных материалов — в мощении, малых архитектурных формах, детском оборудовании. К примеру, не бетонная плитка, а гранитная брусчатка, не резиновое покрытие, а морская галька, не пластиковые детские площадки, а из натурального дерева», — перечисляет господин Гуцин.

Еще один тренд — создание дендроплана с учетом сезонности цветения зеленых насаждений. «Чтобы двор радовал глаз весь год, мы высаживаем сразу взрослые деревья-крупномеры, как хвойные, так и лиственные, кустарники, плодовые деревья, луговые цветы и травы. Большое внимание в благоустройстве уделяем декоративной подсветке», — делится господин Гуцин.

Госпожа Дуганова рассказала: «В наших проектах в части благоустройства мы используем различные решения авторского ландшафтного дизайна, многоуровневую подсветку, проектируем общественные открытые террасы для отдыха всех жильцов. Говоря о тенденциях, хочется отметить тренд на экологичность и использование натуральных материалов. → 16



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ДАЖЕ КОМПАКТНЫЕ ДВОРОВЫЕ ТЕРРИТОРИИ МОГУТ БЫТЬ ОФОРМЛЕНЫ ИЗОБРЕТАТЕЛЬНО И СО ВКУСОМ

15 → Сегодня клиенты стремятся к природному окружению и комфортному уединению, даже проживая в городе. Поэтому наличие в комплексах собственных скверов, открытых террас, набережных и зон отдыха у воды становится важным преимуществом».

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в качестве примера интересного оформления дворового пространства приводит клубный дом Victory Plaza, который строится на улице Гастелло. «Проект выполняют в классическом стиле парижских домов XIX века. Во внутреннем дворе здания появится уникальный зимний сад, а атриум накроют стеклянной крышей», — сообщила она.

Юлия Тряскина, партнер группы компаний UNK, говорит, что часто в элитных ЖК создаются экопространства. «И речь не только о „нетронутых“ ландшафте с водоемами и другими элементами живой природы. Площадки для детей также строятся по принципам естественности. Они, как правило, без ярко выраженной игровой составляющей в виде пестрой горки и качелей, но с множеством развивающих деталей: веревок, дощечек, камушков. На таких площадках дети могут создавать из имеющихся материалов различные композиции, модифицируя среду по своему усмотрению. Детские экопространства могут находиться как в облагороженном ландшафте, так и в уголке „заброшенного“

сада», — рассказывает госпожа Тряскина. Она добавляет, что в ЖК высокой ценовой категории, например бизнес- и премиум-класса, «продолжением» двора часто выступает эксплуатируемая кровля. На ней создают зоны для уединенного отдыха и вечеринок. «Однако в элитных комплексах ее практически не обустраивают. Среди главных причин: верхние этажи — самые дорогие, и покупатели не желают испытывать дискомфорт, связанный с громкими развлечениями над их квартирой».

Руслан Сырцов, коммерческий директор GloraX, говорит, что сегодня главная тенденция со стороны спроса, которой следуют девелоперы, — максимальная функциональность и большая вариативность внутреннего пространства дворов. Если это площадки для детей, то они должны быть для разных возрастных категорий, если речь про зоны work out, то покупатели ожидают увидеть спортивную инфраструктуру как для индивидуальных, так и для групповых тренировок.

ПРОСТОР ДЛЯ ТВОРЧЕСТВА Господин Кокорев отмечает: «Из элитных проектов можно выделить комплекс One Trinity Place, где большое внимание уделено дизайну общественных пространств. Пример этого комплекса показывает, что даже компактные дворовые территории могут быть оформлены изобретательно и со вкусом. Из давно реализованных комплексов можно выделить „Смольный

Парк“, который отличается высоким уровнем озеленения и практически парком на территории. Но в данном случае на проект благоустройства повлияло наличие зеленого массива на участке еще до начала реализации проекта, и существовавшие деревья как раз и послужили основой для будущего благоустройства внутренней территории проекта. У большинства других элитных проектов такой основы нет. Хочется отметить, что под многими участками элитных жилых домов располагается паркинг, что также ограничивает возможности благоустройства: например, размещение больших деревьев на крыше паркинга требует дополнительных технических решений и большого слоя грунта, что приводит к дополнительным затратам, на которые в большинстве случаев девелоперы идти пока не готовы», — замечает господин Кокорев.

Ирина Могилатова, генеральный директор агентства элитной недвижимости Tweed, отмечает, что в последнее время девелоперы не скупятся на дорогостоящие ландшафтные работы еще и потому, что это увеличивает стоимость нижних этажей, так как вид во двор у покупателей элитной недвижимости очень желанный. «Город разношерстный даже в центре, в нем оживленные дороги, и даже в премиальных районах попадаются неприглядные строения. А вид на благоустроенный зеленый двор — некая гарантия, поэтому можно стартовать от более высокой циф-

ры за квадратный метр. Так, стоимость квартир на нижних этажах в элитных комплексах с дворами без машин на 15–20% выше, чем у аналогов. Плюс у таких проектов появляется дополнительная ликвидность», — указывает она.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит, что собственные территории элитных ЖК всегда отличаются индивидуальным ландшафтным дизайном. Как правило, дизайном внутренних территорий занимаются специализированные студии с именем или подразделения отдельных архитектурных бюро. «Сейчас главным трендом является целостность концепции как противопоставление набору дорогих элементов по принципу „чтобы все было“. В основе современных ландшафтных концепций всегда лежит чувство максимального эстетического комфорта. Территория создается как продолжение дома: уличная мебель, среди которой и мягкая, изготавливается на заказ, озеленение подбирается так, чтобы одно цветение сменялось другим, включаются полевые растения и разнотравье. И, конечно, такие территории требуют отдельного обслуживания флористами и садовниками. Если размеры территории позволяют, то всегда выделяются обособленные зоны для детей, включая разделение по возрастам, и для взрослых. В отдельных случаях могут добавляться водные объекты», — говорит господин Софронов. ■

НЕ УДЕРЖАТЬСЯ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ

ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЛЬЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЮТСЯ В РОССИИ САМЫМ ПОПУЛЯРНЫМ СПОСОБОМ СОХРАНЕНИЯ НАКОПЛЕНИЙ. ОДНАКО В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ЭТО КАСАЕТСЯ МАССОВОГО СЕГМЕНТА. ПРЕМИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ В КАЧЕСТВЕ СОХРАНЕНИЯ СРЕДСТВ ГОРАЗДО МЕНЕЕ ПОПУЛЯРНО. ОДНАКО ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК СТАЛА РАСТИ И В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ: ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РОСТ СОСТАВИЛ НЕ МЕНЕЕ 30%. РОМАН РУСАКОВ

Инвестиции в недвижимость всегда считались надежным инструментом сохранения капиталов. На растущем рынке это еще и инструмент их приумножения. Однако инвестиции в элитную недвижимость имеют ряд существенных отличий от инвестиций в сегмент масс-маркета. Любовь Голубева, владелец Городского агентства недвижимости, говорит: «На мой взгляд, „элитка“ была, есть и остается индивидуальным продуктом, покупкой „для себя“, более схожей с приобретением предметов роскоши, нежели классической покупкой жилья. Это всегда индивидуальное сочетание таких характеристик, как премиальная престижная локация, концепция и архитектура проекта, „клубность“ недвижимости с собственной обособленной и даже приватной средой. Поэтому выбрать среди элитной недвижимости ту, которая способна принести гарантированный инвестиционный доход в обозримом будущем, бывает сложно».

Эксперты обращают внимание, что солидная часть объектов данной категории может оставаться на рынке без спроса до нескольких лет. Между тем последние годы доля инвестиционных покупок жилой недвижимости неуклонно растет. Относительно застойного периода 2015–2018 годов, характеризованного падением цен на жилье, когда инвесторы практически утратили интерес к вложениям в недвижимость, сейчас ситуация в корне изменилась. «Последние два-три года стоимость жилья в новых элитных домах Москвы росла в среднем на 10% в год. Причин тому было несколько: изменение условий финансирования строительства, переход на эскроу-счета, уникально низкие для России процентные ставки по ипотеке и господдержка отрасли, снижение ставок по депозитам, налог на доход по вкладам, высокая инфляция. Эти и другие факторы подстегнули обеспеченных инвесторов вновь обратиться к классическому инструменту инвестирования: вложений в жилую недвижимость», — рассуждает госпожа Голубева.

Однако вторая половина 2021 года, на ее взгляд, характеризуется разворотом фокуса внимания инвесторов в сторону вторичного жилья. Это связано с изменением государственной программы финансирования льготной ипотеки: введение ограничения по финансированию на максимальные 3 млн рублей сразу же отсекало инвесторов в элитную недвижимость. В свою очередь, застройщики, получив увеличенный спрос на свои элитные проекты, все менее охотно делают предложения со скидками и бонусами для покупателей. «Летом 2021 года сложно найти привлекательные скидки, ранее достигавшие 6–10 и более процентов и дававшие возможность инвесторам, входящим на начальных этапах строительства, увели-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ЕСЛИ ОЦЕНИВАТЬ ЭЛИТНУЮ ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ПО КЛАССИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ИНВЕСТИЦИЙ (ПОКУПКА ДЛЯ СДАЧИ В АРЕНДУ), ТО ЕЕ ДОХОДНОСТЬ ДОВОЛЬНО СКОРОМНАЯ: 3–5% ГОДОВЫХ. ТО ЕСТЬ ОКУПАЮТСЯ ТАКИЕ ВЛОЖЕНИЯ ЗА 25–30 ЛЕТ

чить свой доход, в том числе и на размер этой скидки. На волне высокого спроса на жилую элитную недвижимость и увеличившихся строительных расходов на 10–20% девелоперы подняли цены уже на начальных этапах строительства, и теперь они не слишком отличаются от цен готового жилья. Таким образом, для инвесторов, которые рассматривают вложения в элитную недвижимость как способ приумножения капитала на короткой дистанции, новые дома начинают утрачивать привлекательность», — констатирует госпожа Голубева. По ее словам, вложить на фундаменте, чтобы заработать на перепродаже до сдачи дома в эксплуатацию, на таких объектах становится все более сложно. Тогда как еще совсем недавно от котлована до сдачи дома в эксплуатацию, инвесторам удавалось заработать до 30–40% прибыли.

ДЕСЯТЬ ХРУЩЕВОК ЛУЧШЕ Руслан Сырцов, коммерческий директор GloraX, отмечает, что с точки зрения ликвидности самые популярные лоты для инвестиций — малогабаритное жилье, студии и однокомнатные. Это связано с тем, что они пользуются большей популярностью среди арендаторов. «Как мы понимаем, маленькие квартиры — это не про элитный класс недвижимости, это чаще всего масс-маркет», — указывает он.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, также говорит, что инвесторы, которые хотят вложиться и заработать на недвижимости, в большинстве своем предпочитают массовый сегмент, во-первых, из-за потенциального роста стоимости за время строительства, а во-вторых, из-за его ликвидности. «В элитном сегменте динамику роста стоимости жилья предугадать сложно, кроме того, требуется большой объем инвестиций для покупки квартиры», — поясняет он.

Сергей Бобашев, руководитель проекта LifeDeluxe.ru, также считает, что элитное жилье с точки зрения инвестиций — одно из самых неудачных приобретений. «Покупать элитное жилье невыгодно по цене: чтобы оно еще больше подорожало, нужно угадать или серьезно прогнозировать. Наибольшую доходность представляют квартиры в районах, которые не были элитными, а потом стали. Инвестиции в такую недвижимость себя оправдывают», — делится он.

Эксперт замечает, что последний год доходность от элитной недвижимости очень высокая, поскольку на фоне пандемии и спроса цены на элитное жилье выросли значительно. Но до этого на протяжении десяти лет рост цен на элитное жилье был небольшим, отмечает госпо-

дин Бобашев. «Если же сдавать в аренду элитное жилье, то доходность низкая. Выгоднее сдавать десять хрущевок, чем одну элитную квартиру. Как правило, элитное жилье сдают просто ради того, чтобы там хоть кто-то жил и поддерживал помещения в нормальном состоянии, ну и плюс чтобы отбивались коммунальные счета. Сейчас в Петербурге для инвестиций мало кто покупает недвижимость элит-класса. Ее покупают, но с точки зрения сбережений, покупают себе на старость, детям на вырост. Люди обеспеченные обычно имеют больше информации о том, куда можно еще инвестировать, помимо недвижимости», — полагает господин Бобашев.

ВОЛНООБРАЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ Впрочем, эксперты говорят, что в последнее время инвестиционные покупки жилья премиум-класса все-таки растут. «Несколько лет назад тенденция вкладывать средства в недвижимость начала ослабевать, на фоне относительной стабильности люди предпочитали счет в банке. Но за последний год спрос на элитные квартиры остается стабильно высоким, и доля инвестиционных покупок стала, пожалуй, даже выше, чем весной 2020 года», — рассказывает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС. → 18

17 → «Основные факторы интереса инвесторов к недвижимости — продолжающаяся пандемия, как следствие — нестабильность рынка. Недвижимость остается наиболее понятным способом сохранить деньги», — уверен Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

Руслан Сухий, руководитель фонда коллективных инвестиций «Рентавед», говорит, что последние пять-шесть лет в условиях относительно стабильной экономической ситуации в России доля инвестиционных покупок на рынках премиального жилья Москвы и Санкт-Петербурга находилась на уровне 10–12% от общего объема сделок. Однако события прошлого года — пандемия, скачок курса валют, снижение ставок по вкладам и введение налога на них — стали катализатором роста спроса инвесторов на элитную недвижимость. Доля тех, кто приобретал премиальные квартиры и дома не для проживания, а с целью сохранения капитала, начала расти. По оценкам аналитиков фонда коллективных инвестиций «Рентавед», в период пика спроса, который пришелся на первый квартал 2021 года, доля инвестиционных покупок элитной жилой недвижимости в Санкт-Петербурге выросла до 34%, в Москве — до 41%.

Далее число инвесторов в сегменте начало сокращаться пропорционально снижению спроса.

«Если в массовом сегменте рост спроса инвесторов был вызван появлением дешевых ипотечных средств, то покупателей объектов высокого класса больше подталкивала нестабильная ситуация с закрытием границ. Поняв, что недвижимость за рубежом может стать недоступной, многие состоятельные люди, которые рассматривали возможность покупки премиального жилья за границей или уже имели такие активы, начали их продавать и активно искать варианты для вложения средств в элитные проекты в России. С точки зрения географии самыми востребованными стали элитные объекты недвижимости в курортных районах Сочи и Крыма, а также в столицах — Москве и Петербурге», — говорит господин Сухий.

Если говорить о целесообразности вложения средств в элитное жилье, то инвесторов в этот сегмент необходимо делить на две категории, считает он. Первая, более многочисленная (65–70%), вкладывается в премиальное жилье не для получения прибыли, а исключительно с целью сохранения средств. «Если оценивать элитную жилую недвижимость по классической модели инвестиций (покуп-

ки для сдачи в аренду), то ее доходность довольно скромная — 3–5% годовых. То есть окупаются такие вложения за 25–30 лет. Основной эффект инвестиций в элитную недвижимость для данной аудитории заключается в сохранении капитала в твердой валюте — квадратных метрах. Прибыль они получают за счет того, что правильно выбранные объекты со временем не падают в цене, а наоборот, дорожают. Остальные 35% инвесторов в элитную недвижимость — это уже скорее люди рынка недвижимости, полупрофессионалы. Они используют спекулятивную модель инвестиций: вкладываются в объекты на этапе закрытых продаж в начале строительства, имея доступ к такой информации, и перепродают перед вводом дома в эксплуатацию. Используя такую стратегию, можно заработать 10–20% годовых. Это уже весьма приличный по меркам российского рынка уровень дохода», — замечает господин Сухий.

НОВЫЙ ПРИТОК Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, говорит, что в 2020 году объем инвестиционных сделок в элитном сегменте, по данным аналитиков, вырос более чем в 2,5 раза по сравнению с 2019-м. При этом значительно сократился объем

предложения — на 20%. «Это самый ощутимый дефицит с 2011 года. Но ситуация по дисбалансу спроса и предложения в ближайшие два года будет выправляться благодаря активности девелоперов на рынке земли в историческом центре и уже заявленным стартам элитных проектов. С учетом COVID-ограничений в высокий сезон емкость инвестиционного спроса повысится. Уже отмечен приток спроса среди тех покупателей, которые использовали недвижимость за рубежом в качестве «второго дома». Конечно, требования этого покупательского сегмента очень высокие, рынок недвижимости должен предложить в качестве альтернативы проекты, соответствующие европейским стандартам. С однородной социальной средой, с развитой инфраструктурой для ежедневных потребностей всей семьи, с архитектурными решениями в едином, гармоничном стиле. И чтобы эти объекты были ликвидны при последующей перепродаже», — рассуждает она.

Ирина Евдокимова, руководитель проектов направления «Недвижимость» группы компаний SRG, считает, что доля инвестиционных сделок в премиальном секторе жилой недвижимости увеличилась на 30–40% относительно последних пяти лет. ■

ОСТРОВ ОСОБНЯКОМ

КАМЕННЫЙ ОСТРОВ СТОИТ ОСОБНЯКОМ: ОБИЛИЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ ОН НЕ БАЛУЕТ. БЛАГОДАРИ ЭТОМУ ЦЕНА ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР ЗДЕСЬ ДОСТИГАЕТ ПОЛУТОРА МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ.

ДЕНИС КОЖИН

По данным Knight Frank St. Petersburg, на Каменном острове на первичном рынке в продаже находится 16 квартир общей площадью 3,3 тыс. кв. м. Свободное предложение сосредоточено в двух объектах — «Дель Арте» и «Резиденция на Каменном». Средние цены на жилье в этой ло-

кации являются одними из самых высоких по городу и колеблются в диапазоне 590–1450 тыс. рублей за квадратный метр.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит: «Недвижимость Каменного острова сегодня — это предложение исключительно премиаль-

ного и элитного жилья в уже построенных объектах. Целевая аудитория такого предложения заинтересована в уединенности, отсутствии шума и трафика на окружающих улицах, рекреационном окружении, но с отличным расположением в центре города». Стоимость предложения начина-

ется от 31 млн рублей, но это исключения в виде малогабаритных для этого сегмента форматов — около 50 кв. м. Такие площади в элитной недвижимости не очень востребованы, отмечает он.

Господин Софронов добавляет, что участки на Каменном острове среди предложений земли в Петербурге не фигурируют. Да и на соседнем Крестовском острове предложение весьма ограничено, буквально пара потенциальных проектов. Из тройки «Каменный, Крестовский, Петровский» у первого наиболее ограниченное предложение. У второго — практически все предложение формируется вторичным рынком. У Петровского острова ситуация обратная: здесь предлагаются только новостройки.

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева замечает, что главный игрок строящихся объектов острова — компания «Геофорт» с проектом ЖК «Резиденция на Каменном». Сдача полного комплекса намечена на четвертый квартал текущего года. «Этот жилой комплекс представляет собой два дома премиум-класса: особняк Таубе (сдан в 2017 году) и трехэтажный особняк Шуберта, который начнут заселять уже в текущем году, но в свободном доступе нет пока данных о продающихся квартирах. Стоимость квартир в действующем особняке — от 159 млн рублей за двухкомнатные апартаменты. Таких предложений на начало августа выставлено четыре», — говорит госпожа Косарева. ■



ОБЪЕКТОВ НА ОСТРОВЕ СТРОИТСЯ НЕ МНОГО. ОДИН ИЗ НИХ — ЖК «РЕЗИДЕНЦИЯ НА КАМЕННОМ».

ЛОКАЦИИ

Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

Рестораны

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
РИБАЙ	Казанская ул., 3А
Ресторан-гостиная ШТАКЕНШНЕЙДЕР	Миллионная ул., 10
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр. В. О., 20
СКАЗКА ВОСТОКА	Лесной пр., 48
1001 НОЧЬ	

Кафе

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

Пироговые

ЛИНДФОРС	Полтавская ул., 3
	Московский пр., 128
	Декабристов ул., 33
	Ленинский пр., 151
ШТОЛЛЕ	1-я Красноармейская ул., 4
	Гражданский пр., 114, к. 1
	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

Гостиницы

ГРАНД ОТЕЛЬ ЭМЕРАЛЬД	Суворовский пр., 18
ОТЕЛЬ ИНДИГО	Чайковского ул., 17
KRAVT HOTEL	Садовая ул., 25, вход с Мучного пер., 4
AKYAN HOTEL	Восстания ул., 19

M-HOTEL

Садовая ул., 22 (вход с переулка
Крылова, 2, со двора)

MAJESTIC BOUTIQUE HOTEL DELUXE

Садовая ул., 22/2

АПАРТ-ОТЕЛЬ VERTICAL

Московский пр., 73

THE GAMMA HOTEL

наб. Обводного кан., 130

ОТЕЛЬ БЕЛОЕ ДЕРЕВО

Демьяна Бедного ул., 3

BOUTIQUE HOTEL

наб. кан. Грибоедова, 133А

ALBORA

CROWNE PLAZA LIGOVSKY

Лиговский пр., 61

ОТЕЛЬ KRAVT

Александра Невского ул., 8А

NEVSKY HOTEL

ОТЕЛЬ MARTIN /

Марата ул., 12

MARTIN HOTEL

Интерьерные магазины

САЛОН «СЕНТЯБРЕВЪ»

Каменноостровский пр., 19

Автосалоны

АВТОДОМ ПУЛКОВО

Пулковское ш., 14, лит. А

GREGORY'S CARS

Выборгская наб., 55

Авиакомпании

ЦБА «ПУЛКОВО-3»

ГТК «РОССИЯ»

Бизнес-центры

GREGORY'S PALACE

Выборгская наб., 55

GUSTAF

Средний пр. В.О., 36/40

MAGNUS

9-я линия В.О., 34

ОСКАР

наб. р. Фонтанки, 13 А

ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР NEVKA

Гельсингфорсская ул., д. 3,
к. 11, лит. Д,
вход с Выборгской наб., 45-47

Разное

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ДОКУМЕНТОВ

Красного Текстильщика
ул., 10/12

САПСАН

бизнес-класс

«МЕДИ НА НЕВСКОМ»

Невский пр., 82

КОМПЛЕКС КЛИНИК

Газета «Коммерсантъ» издательством бесплатно не распространяется.

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



«МЫ УМЕЕМ ЖЕНИТЬ ПЛАНИРОВКИ С АРХИТЕКТУРОЙ» СПРОС НА ЖИЛЬЕ В ПЕТЕРБУРГЕ ОСТАЕТСЯ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ. ОБЪЕМ ВВОДА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА ПЕРВЫЕ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА ПЕРЕВАЛИЛ ЗА МИЛЛИОН «КВАДРАТОВ». О ТОМ, КАКОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС СЛЕДУЕТ ЗА ТЕМПАМИ ЗАСТРОЙЩИКОВ, КАК В ВЫСОКОМ, ТАК И В НИЗКОМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ, А ТАКЖЕ О ТЕНДЕНЦИЯХ РЫНКА И ЗЕМЕЛЬНОМ БАНКЕ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ЕКАТЕРИНЕ ЗАГВОЗДКИНОЙ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ.

GUIDE: Как изменились цены, продажи, покупатели и покупательная способность за последние два года?

ВСЕВОЛОД ГЛАЗУНОВ: Рынок кардинально изменился, произошли тектонические сдвиги, которые случились почти одновременно: и реформа отрасли со счетами эскроу, и пандемия, и субсидирование ипотеки. Сейчас, как никогда четко, видно, что на рынке существует эластичность по цене и предложению: если резко увеличить возможности потребителя, не увеличив при этом предложение, то рынокотреагирует как любой нормальный товарный рынок: цены начнут резко расти. Сейчас глобальные инфляционные процессы держат девелоперов в тонусе и требуют аккуратного управления ценами. Все это привело к тому, что мы переходим на новый ценовой масштаб в Петербурге и Москве, и, скорее всего, этот уровень сохранится на долгое время.

G: Каковы значения этого нового ценового масштаба?

В. Г.: Это не средняя цена на рынке, потому что, честно говоря, этот показатель всегда был бессмысленной цифрой, ведь мы не говорим, например, о средней цене на автомобили, потому что понимаем, что это неинформативно. Вместе с этим можно констатировать, что недвижимость в целом стала дороже. При этом предложение по квартирам в нижнем ценовом сегменте полностью вымыто имеющимся спросом, выбора здесь почти не осталось, а это само по себе уже корректирует среднюю цену вверх. Насколько я знаю, девелоперы активно работают над тем, чтобы найти и вовлечь в оборот дешевый земельный ресурс, который позволит восполнить дефицит этого предложения.

G: Вы можете спрогнозировать динамику темпов роста?

В. Г.: Все зависит от возможности потребителя. В Петербурге рост цен уже невозможен, а предложение — недостаточно. Мы столкнулись с ограничениями емкости рынка — потребителей на бюджеты качественных городских проектов больше не становится, соответственно, для того чтобы девелоперам поддерживать свои обороты, для того чтобы генерировать необходимую выручку, компании будут вынуждены искать развитие в нижних сегментах, как следствие, можно прогнозировать, что в ближайшие годы будет увеличиваться предложение более доступного жилья. В отдельный момент, за счет увеличения объемов недорогой недвижимости, цены на квартиры в этом сегменте в среднем могут стагнировать или даже снизиться. Но это не значит, что «рынок рухнул»,

это — лишь статистическая коррекция. Не стоит рассчитывать на долговременность такого эффекта и на слишком значительное удешевление — на ценовые уровни 2020 года мы не вернемся.

G: Как повлияет на девелоперов дальнейшее повышение ключевой ставки?

В. Г.: Программа льготной ипотеки в Петербурге и Москве уже и так закончилась, то есть введение ограничений по минимальному субсидированному кредиту в принципе не работает на столичных рынках, просто потому что здесь нет такого дешевого предложения. С точки зрения масштабов России — это правильная мера, так как она направляет потоки и оказывает помощь в тех регионах, где это действительно надо. В столицах достаточно платежеспособных потребителей, которые способны покупать недвижимость без субсидий, хотя при ее наличии от нее, конечно, не откажутся. Ключевая ставка — фактор, который влияет на доступность кредита и количество денег, вращающихся в экономике, и он гораздо более значим. Я бы его связывал не только с ипотекой, а в целом с возможностями потребления и ростом платежеспособного спроса населения. На сегодняшний день в нашей стране удовлетворенность спроса на жилье крайне низкая. В среднем россияне живут сравнительно бедно, в морально устаревшем жилье и при первой же возможности с удовольствием меняют квартиру на более современную. Однако все это ограничивается их экономическими возможностями. Поэтому я воспринимаю ключевую ставку как инструмент развития экономики и доходов населения в целом. Чем больше будут зарабатывать наши граждане, тем интереснее будет жить рынок недвижимости.

G: Чем отличается на данный момент спрос в Петербурге и Москве, в чем сходства и различия двух регионов?

В. Г.: Самое главное отличие Петербурга от Москвы в том, что в Петербурге крайне ограничена верхняя ценовая планка. Например, в бюджете выше 20 млн рублей в Северной столице работать становится очень тяжело — рынок сжался. Кроме этого, как я уже отмечал, наблюдается очень узкий диапазон предложения в нижнем ценовом сегменте. В бюджетах ниже 5 млн рублей выбора практически нет. Основной объем предложения переместился в высокий ценовой сегмент, резко выросла доля бюджетов выше 15–20 млн, и они пока с трудом находят свой спрос. В Москве ситуация более интересная, ведь рынок в столице более эластичен, более восприимчив к цене: квартиры подорожа-

ли, но объем спроса и количество сделок при этом не уменьшились. Поглощение в Москве во всех сегментах остается стабильным, в Петербурге же только в июле, по данным Legenda, количество сделок и бюджет по ним возвращаются к росту.

G: Как меняются запросы у клиента, у которого есть возможность вложить более 15 млн рублей? На что он обращает внимание в квартире, что является ключевым фактором при выборе? Насколько это инвестиционный спрос?

В. Г.: Инвестиционный спрос сегодня ограничивается бюджетом в 10–12 млн рублей. В этой модели инвесторы по-прежнему предпочитают маленькие лоты. Если говорить о тех, кто покупает метры для того, чтобы сохранить свои сбережения, то клиенты смотрят на квартиры исключительно как потребители: их в меньшей степени интересует доходность, в большей степени — качество продукта. Более того, в последние годы активно развивается фактор ликвидности: при выходе на сделку тщательно оценивается, насколько объект будет ликвиден при продаже в будущем. В этом смысле потребитель сильно изменился, потому что раньше люди чаще покупали объект на долгую перспективу и не планировали заранее, как будут выходить из этой недвижимости. Причем сейчас сроки продажи измеряются не 20–30 годами как раньше, а определенным моментом в жизни человека, когда он захочет продать квартиру, обычно это 6–8 лет, и поэтому уже сейчас она должна быть современной, в модном месте, в хорошем доме.

G: Какие еще запросы у потребителя?

В. Г.: За последние десять лет покупатели, увидев радикальные изменения в качестве продукта, предлагаемого на рынке, с удовольствием откликнулись и начали отдавать предпочтение качественным проектам. Под качеством проекта мы понимаем совокупность характеристик — это и красивая архитектура, и хорошие качественные дворы, и безопасность, и локация. Местоположение не ограничивается параметрами «близко к центру», стала важна «модность» локации, наличие современной разнообразной городской среды вокруг.

G: Есть какая-то определяющая деталь в квартире, наличие которой служит стимулом к вложению средств?

В. Г.: Легенда продолжает создавать и развивать тренды. Девелоперы на сегодняшний день уже отработали функциональность квартир: обычным стало наличие нескольких санузлов в квартире, мест хранения, зонирование, расположение и конфигурация спален и гостиных. Это уже

воспринимается как must have. Если человек в дальнейшем хочет реализовать свою недвижимость, необходимо, чтобы квартира была не только красивой, но и обладала удобной планировкой, чтобы функции разных комнат взаимодействовали между собой, чтобы габариты помещений позволяли реализовывать современные идеи интерьера, дизайна и организации пространства. В связи с этим мы выделяем отдельную линейку квартир в достаточно высоких ценовых бюджетах, которые называем «дизайнерские квартиры». Это объекты, которые спроектированы таким образом, чтобы позволить реализовывать современные интерьерные веяния. Дело в том, что если об этом заранее не подумать, то придется мечтать о современном интерьере натягивать на существующую планировку, и, как правило, это не очень получается, потому что не заложены правильные пропорции помещения, не предусмотрены места, в которые должны встать мебель или оборудование. В итоге получается, что взаимодействие предметов мебели и интерьера не продумано на уровне планировочного решения, а это ведет к вынужденным компромиссам. Мы же закладываем в свои планировки подобные возможности, и потребитель на это активно и охотно откликается, поэтому приобретение квартиры переходит из разряда удовлетворения исключительно функциональных потребностей в эмоциональную составляющую, когда клиент покупает не просто жилье, а квартиру мечты. За последние десять лет такая «мечта» эволюционировала: сначала это было жилье просто в крутом месте, потом — планировка с продуманным функционалом, теперь же — это квартира и дом с модным современным интерьером. Мы умеем «женить» планировку с архитектурой, у нас всегда это сочетается. Из нужных окон есть нужные виды, которые работают на капитализацию площади и повышают ее ценность для потребителей и, в конце концов, ее ликвидность.

G: Вы отметили, что есть интерьерные тенденции, а какие особенно ярко проявились за последнее время?

В. Г.: Есть глобальный тренд, связанный с изменением культуры стиля жизни и питания в городе. Этот тренд привел к переосмыслению организации кухни-гостиной. Из утилитарного помещения, которое пустили в гостиную «постоять», кухня превращается в полноценный элемент интерьера, который должен встроиться, раствориться в общем дизайне. Современные городские возможности питания позволяют в принципе не готовить дома.



Таким образом, кухня превращается в интерьерный функциональный элемент гостиной, в котором в качестве развлечений можно что-то приготовить с друзьями, провести время. Еще один тренд связан с ванными помещениями. Современные возможности и отделочные материалы предполагают достаточно крупную элементную декорацию, то есть крупноформатный керамогранит, с очень красивыми природными фактурами, который, кстати, зачастую превосходит по качеству натуральные материалы. В то же время такое решение работает только в крупном формате, соответственно, если помещение санузла не позволяет его применять, этого не осуществить, поэтому в ванные комнаты должны быть соответствующих габаритов с правильными пропорциями. В целом площадь — это косвенный показатель возможности сделать хорошую квартиру или комнату. Очень важны пропорции, которые увязаны с элементами декорирования помещения — мебелью и отделочными материалами. Те же крупные деревянные фактурные панели: для того чтобы их можно было увидеть и заметить, необходимо пространство, на котором можно разместить этот интерьерный акцент. Когда петербуржец вкладывает 20 млн рублей (а москвич — 40 млн) в площадь, а потом столько же в декорирование, он хочет иметь гарантию реализации задуманного.

Г: На каких площадях это реализуемо?

В. Г.: Метраж окончательно ушел на второй план. На 90 кв. м Legenda может разместить двухспальную квартиру с полноценным функционалом: мастер-спальней, двумя санузлами, большим количеством мест хранения и красивой гостиной. У других девелоперов на этой площади получается просто три комнаты, в которых есть где спать.

Г: Какое тогда имеет значение локация?

В. Г.: Местоположение тоже перестало иметь былое значение: бывает плохой дом в хорошей локации, и он неликвиден из-за своего низкого качества. А бывает наоборот: в не очень хорошей локации

качество проекта вытягивает цену достаточно серьезно. В Петербурге у нас несколько завершенных успешно кейсов, когда локация была сомнительной, но качество продукта позволяло привлечь высокоплатежную аудиторию. Например, ЖК «Legenda Комендантского» и комплекс «Legenda Героев».

Г: Какие предложения остались по земле на рынке Петербурга?

В. Г.: Дефицит земли есть в любом мегаполисе. Не надо питать иллюзий, что земля в городе федерального значения, куда стремится переехать полстраны, откуда-то возьмется. Петербург очень структурный город, в отличие от Москвы, которая хаотично застраивалась всю свою историю. В Петербурге стремительно устаревают морально популярные спальные, которые были еще некоторое время назад вполне себе востребованы и популярны и очень ценились потребителями. За счет развития «серого» пояса начинают появляться новые районы, застроенные новым современным дорогим жильем в высоком и среднем ценовых сегментах. Эти проекты построены по современным принципам, в них много встроенных помещений, что позволяет создавать развитую структуру ритейла в пешей доступности. На контрасте со старыми советскими районами кварталы новой застройки в околоцентральной зоне существенно выигрывают. Это создало новую миграцию в Петербурге: люди покидают морально устаревшие локации и начинают потихонечку собираться к центру. На пике востребованности — локации в районе станции метро «Фрунзенская», вокруг Черной речки, Выборгской стороны и Большого Сампсониевского проспекта. В более низком классе застроена Октябрьская набережная в районе Дальневосточного проспекта.

Г: В Петербург вышло несколько московских компаний, как это повлияет на развитие рынка?

В. Г.: Любая конкуренция хороша тем, что заставляет нас бороться за потребителя, делая свое предложение лучше, хотя

одновременно нужно и напрягаться — шевелиться, крутиться, выделяться. Расслабиться невозможно, если учесть, что девелопмент — плоть от плоти строительной индустрии, которая была построена на советских процессах типизации, оптимизации и повторения лучших решений. В этом смысле отрасли тяжело, потому что мы, люди связанные с маркетингом, все время хотим что-то менять, делая наши продукты лучше, а та часть, которая связана с проектированием и строительством, пока сильно консервативна в общей своей массе и хочет проверенных и надежных решений. Я наблюдаю дефицит кадров, которые способны и готовы к необходимой сейчас динамике изменений. Мы чувствуем присутствие московских игроков, они, разумеется, забирают на себя часть того ограниченного спроса, о котором я говорил. Одним из самых значимых в этом смысле событий стал приход в Петербург застройщика «Пик». Компания активно «пылесосит» всю землю, до которой дотягивается. Мы ощущаем ресурс федерального девелопера, но ручками что-то вытягивать и отделять, как это делает Legenda, компания не будет, она нацелена на массовое предложение. В этом смысле интересно, как в этих обстоятельствах будут развиваться и конкурировать ЛСР, Setl и «Пик». Три девелопера будут делить одну целевую аудиторию: земли мало, потребителя мало, цены наверх вытянуть невозможно, потому что вверх емкость не расширяется в Петербурге, следовательно, будет расширяться вниз. Снизу она подпирается себестоимостью и экономической проектом.

Г: Как изменились цены в земельном банке?

В. Г.: У земли есть огромное количество факторов, которые определяют ее цену. Все участники рынка, влияющие на расходы девелопера, связанные с обеспечением участка возможностью строить, в том числе владельцы земли, городские власти, инфраструктурные монополисты, внимательно следят за ценами на рынке недвижимости, и как только у девелопера

появляется конъюнктурная маржинальность, цена земли и затраты мгновенно корректируются, естественно, в сторону роста. Вниз стоимость земли никогда не идет.

Г: Какие перспективные промышленные площадки могут быть переведены в статус жилой застройки?

В. Г.: Все, что осталось в «сером» поясе, обременено объектами — памятниками промышленной архитектуры, и с точки зрения вовлечения их в современный оборот реализация девелоперских проектов осложнена. У нас есть хрестоматийный пример: завод «Красный треугольник» — крупнейшая в Европе фабрика по производству галаш, гигантская территория в перспективной локации, но это же и проклятие этой площадки, потому что 60–70% возможностей сковано градостроительными ограничениями. Приспосабливать такие масштабы старых промышленных кирпичных зданий под жилую функцию экономически нецелесообразно. Я считаю, что самые интересные места — это территории, где сразу несколько девелоперов реализуют проекты, потому что это создает у потребителя уверенность в том, что здесь со временем сформируются новые модные районы. Но одному осваивать большие локации сложно, а самое главное бесперспективно — один дом посреди заводов с видом на Неву никому не нужен. Видимо, это наше будущее — артельное освоение территории.

Г: На какие сегменты Legenda делает сейчас упор: смарт, бизнес или премиум?

В. Г.: Мы перестали сегментировать проекты классами. На рынок недвижимости пришли бренды девелоперов, которые гораздо больше рассказывают потребителю о том, какая жизнь его ждет в новом доме, чем просто дисклеймер классности: бизнес, комфорт или премиум. Отчасти девелоперы сами разрушили свои псевдоподклассы, давая рекламу в формате «бизнес-лайт» и «премиум-минус», всякой этой ерундой и мишурой дезориентировав потребителя настолько, что он в это перестал верить. Legenda всегда позиционировала себя как компания, которая ориентирована на потребителя, способного оплатить предлагаемые преференции. Если говорить о ценовой линейке на рынке, это сегмент от 8 млн рублей за квартиру.

Г: Вы упомянули, что есть ограничение платежеспособного спроса, готового выйти в сегмент дорогой недвижимости, и за него достаточно активная борьба. Как преодолеваются эти риски?

В. Г.: Это обычный рынок, на котором желающих продать больше, чем желающих купить. Мы чувствуем себя уверенно в этой конкуренции, потому что являемся идеологическим лидером и модным востребованным девелопером, всю емкость в этом сегменте мы собираем совершенно спокойно и уверенно. Когда я говорю, что не хватает покупателей — это значит, что их не хватит тем, кто не может создавать столь мощный и востребованный продукт. Если коллеги не могут убедить покупателя отдать за свои продуктовые решения 20 млн рублей, то не надо даже и пробовать. Количество готового невостребованного по разным факторам жилья в высоких бюджетах растет. Возможно, это неочевидно по статистике в открытом доступе, но доля объектов, надолго «зависающих» на вторичке, увеличивается. ■

УПРАВЛЕНИЕ ПО СТАНДАРТУ

РЫНОК УПРАВЛЕНИЯ АПАРТАМЕНТАМИ В ПЕТЕРБУРГЕ ПЕРЕШЕЛ ОТ СВОЕГО СТАНОВЛЕНИЯ К ФОРМИРОВАНИЮ РЫНОЧНЫХ СТАНДАРТОВ. ОДНОЙ ИЗ ТЕНДЕНЦИЙ СТАЛО СТРЕМЛЕНИЕ ДЕВЕЛОПЕРОВ НЕ ФОРМИРОВАТЬ СОБСТВЕННУЮ УПРАВЛЯЮЩУЮ КОМПАНИЮ (УК), А НАНИМАТЬ СТОРОННИХ ПРОФЕССИОНАЛОВ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

По данным консалтинговой компании Knight Frank, по итогам первого полугодия 2021 года свободное предложение на рынке апартментов в Петербурге составило 3,7 тыс. юнитов общей площадью 130 тыс. кв. м. За полгода из них было реализовано 1,85 тыс., 80% продаж составили сервисные апартменты.

«Рост доли сервисных апартментов в структуре спроса на протяжении последних трех лет говорит о том, что покупатель „распробовал“ данный тип недвижимости, осознал, что это эффективный инструмент инвестиций с пассивным доходом за счет предлагаемых управляющей компанией доходных программ», — говорит Константин Сторожев, генеральный директор УК Valo Service.

По оценкам экспертов, Петербург является столицей сервисных апартментов, в других городах апартменты в основном представляют собой «псевдожилье». Соответственно, здесь сконцентрированы и передовые тактики управления апарт-отелями.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ РЫНОК В качестве самостоятельного направления управления сервисными апартментами в России развивается с 2011 года. По словам Андрея Косарева, генерального директора Colliers в Санкт-Петербурге, создание собственной УК — наиболее распространенный подход девелоперов. С развитием рынка и усилением конкуренции среди проектов также сформировался рынок внешних профессиональных УК. На сегодняшний день в Петербурге работают две такие компании. В ближайшие годы также появятся проекты под управлением международных брендов: Mercure (Accor), Ramada Encore (Wyndham), Best Western, Adagio Access.

По мнению экспертов, появление международных гостиничных операторов — признак того, что рынок миновал стадию становления и от освоения азоров этого бизнеса перешел к созданию стандартов. При этом в целом российский рынок пока только присматривается к петербургскому опыту, его заимствование притормозила пандемия.

РЫНОЧНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ Среди основных перемен Сергей Ногай, генеральный директор ООО «Пулково Скай»,

в первую очередь отмечает изменения в отношении игроков рынка к управлению апартментами. «Сформировалось понимание, что апартменты нуждаются в качественном и профессиональном управлении. Чтобы пережить такие просадки загрузки, которые рынок наблюдал в пандемию, необходим сильный оператор», — поясняет он.

Фактор УК играет ключевую роль при выборе частным инвестором того или иного апарт-отеля. Среди преимуществ профессиональной УК Константин Сторожев выделяет опыт работы с мировыми брендами, выстроенные стратегии взаимодействия с разными собственниками, наличие способов разрешения непредвиденных ситуаций, готовых принципов загрузки апарт-отеля в разные периоды.

«Кроме того, профессиональная УК выстраивает управление апарт-отелем на основе мировых стандартов сферы гостеприимства и современных гостиничных технологий. Организует централизованное продвижение через различные каналы продаж, обеспечивает прозрачность всех данных и расчетов для собственников апартментов», — добавляет эксперт.

Кроме этого, сегодня сегмент сервисных апартментов требует от УК опыта отельного менеджмента. «Чего раньше не было совсем, так это активного заимствования управляющими компаниями технологий у своих не прямых конкурентов — гостиничного сектора. УК создавались профессиональными девелоперами, и под управлением понималось управление эксплуатацией — facility и сдача апартментов в долгосрочную аренду. Когда УК поняли, что один из ключевых сегментов этого бизнеса — краткосрочная аренда, то есть типичная гостиничная деятельность, они за два-три года ее полностью освоили. В том числе — работу с системами бронирования, автоматизированными системами управления, финансовой отчетностью», — говорит Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью».

Еще один тренд, по словам эксперта, — появление сетевых брендов. У компаний, которые вышли на рынок первыми, сейчас в управлении уже несколько объектов, они стремительно набираются опыта, разрабатывают собственные подходы к работе. Они на практике узнали, как отра-



ПЕТЕРБУРГ ЯВЛЯЕТСЯ РОССИЙСКОЙ СТОЛИЦЕЙ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ, В ДРУГИХ ГОРОДАХ АПАРТАМЕНТЫ В ОСНОВНОМ ПРЕДСТАВЛЯЮТ СОБОЙ «ПСЕВДОЖИЛЬЕ». СООТВЕТСТВЕННО, ЗДЕСЬ СКОНЦЕНТРИРОВАНЫ И ПЕРЕДОВЫЕ ТАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ АПАРТ-ОТЕЛЯМИ

ботать чемпионат мира, как стать любимыми отельерами для крупных корпораций, какие сервисы востребованы, а от каких лучше отказаться, как свести концы с концами в низкий сезон и как правильно поднять цену в высокий, на каком языке разговаривать с собственниками, чтобы быть услышанными, как пережить глобальный форс-мажор.

КУДА ДВИЖЕТСЯ РЫНОК? Будущее рынка — за единым профессиональным управлением. Только так, по мнению его участников, можно добиться соблюдения первоначальной концепции, оказания качественных услуг и обеспечения безопасности, оптимизации расходов и стабильной доходности. При этом рынок движется от самостоятельного управления собственником и небольших УК к пониманию того, что намного эффективнее передавать объект профессиональным управляющим кампаниям и отельным операторам.

Как отмечает Алексей Кричевский, эксперт рынка недвижимости Академии управления финансами и инвестициями, нельзя сказать, что создавать свою УК невыгодно. Это достаточно прибыльный бизнес, который может стать одним из триггеров дальнейшего роста продаж девелопера.

Тем не менее, по мнению господина Ногай, порой делегировать управление не просто проще, но еще и продуктивнее, так как управление апартментами отличается от управления жилым фондом и требует более широких компетенций как в сфере гостиничного менеджмента, так и в сфере работы с множеством собственников.

Петр Войчинский, директор агентства «МК-Элит», обращает внимание, что на рынке есть проблема непрофессионализма молодых управляющих компаний. «Совместно с ними застройщики формируют у инвесторов завышенные ожидания по окупаемости», — поясняет он.

По мнению экспертов, создание собственной УК эффективно, когда компания заходит в сегмент апартментов не с единственным объектом, а с планами по строительству сети. «Если застройщик освоил под апарт-отели одно-два „пятна“, он сэкономит, пригласив опытную управляющую компанию со стороны. Собственное

подразделение по управлению апарт-отелем требует инвестиций — в людей, их зарплаты, технологии, окупить которые можно только за счет масштаба. Если девелопер планирует и дальше заниматься строительством апарт-отелей, тогда такие затраты имеют смысл. У многих девелоперов принято, чтобы все блоки управления входили в общую систему бизнеса. Есть также вариант создать совместное предприятие в партнерстве с профессиональной УК. Тогда можно избежать многих ошибок на этапе запуска объекта и сразу правильно выстроить управление инфраструктурой здания», — подчеркивает господин Антонов.

ВЛИЯНИЕ СТАТУСА По сведениям Минстроя РФ, до конца текущего года планируется принять закон о статусе апартментов, внесенный в Госдуму. С его принятием появится понятие «многофункциональных зданий», содержащих как жилые, так и коммерческие помещения. При этом изменения в регулировании не затронут апарт-отели, которые вводятся по стандартам гостиничных комплексов, считает Антон Агапов, директор по развитию сети апарт-отелей YE'S.

«Соответственно, развитие рынка УК продолжится в будущем. Тем более что профессионального внешнего оператора с соответствующим опытом, хорошими результатами по доходности и продажам, положительными отзывами гостей пока найти не очень просто. Для девелопера возможны два сценария: развивать свою УК и делать ее конкурентоспособным игроком на рынке или довериться опыту УК, которая прошла все циклы работы в своем проекте — от разработки концепции самого проекта до управления уже действующим отелем», — добавляет господин Сторожев.

«Думаю, что законопроект даст новый импульс к развитию профессионального рынка управления апарт-отелями, так как строить „псевдожилье“ девелоперы фактически уже не смогут. Услуги УК будут более востребованы, отпадут последние сомнения в их необходимости, при этом девелоперы будут чаще обращаться к профессиональным игрокам, чем создавать собственные подразделения по управлению апартментами», — заключает господин Агапов. ■

ПОСЛЕДНЕЕ ПРИСТАНИЩЕ МИНИСТРА-РЕФОРМАТОРА

БОМБЫ, ЗАЛОЖЕННЫЕ ЧЕРНОСОТЕНЦАМИ В ДЫМОВЫЕ ТРУБЫ ЭТОГО ОСОБНЯКА В 1907 ГОДУ, НЕ СРАБОТАЛИ. МОЖЕТ БЫТЬ, ИМЕННО ПОЭТОМУ ДОМ 5 НА КАМЕННООСТРОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ СОХРАНИЛ СВОЙ ОБЛИК С НАЧАЛА XX ВЕКА. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

До конца XIX столетия на участке будущего особняка были только деревянные постройки. И неудивительно. Петербургская (позже — Петроградская) сторона была тогда дальней окраиной города и соединялась с его центральной частью наплавным мостом. В 1898 году, когда началось строительство постоянного Троицкого моста через Неву, очередной владелец участка потомственный почетный гражданин Конрад Штремберг (в некоторых источниках — Штемберг) построил здесь каменный трехэтажный дом. По некоторым данным, Штремберг владел не только этой недвижимостью — во всяком случае, он был опытным домовладельцем и заказал проект здания архитектору Эрнесту Вирриху. К тому времени у архитектора была только одна самостоятельная работа — Успенский собор в Омске. Зато у него был немалый опыт в технических работах, а также в руководстве строительством в качестве ассистента именитых зодчих — Шауба и Сюзора. И яркое профессиональное будущее, как оказалось впоследствии.

Эрнест Францевич (Эрнест-Фридрих) Виррих родился в Одессе 20 мая 1860 года. Его родители — немцы-лютеране — принадлежали к мещанскому сословию и дали сыну хорошее домашнее образование. В 1878 году он приехал в Петербург и поступил в Императорскую академию художеств. Прочувшись пять лет на живописном отделении и получив несколько медалей за свои работы, он тем не менее решил, что это не его, и перешел на архитектурное отделение. (Через много лет, уже не в России, именно мастерство рисовальщика пригодится ему как никакое другое.) Окончил академию только в 1890 году, но уже в студенческие годы активно занимался архитектурной деятельностью. Интересно, что в том же 1898 году, когда был построен особняк на Каменноостровском, Виррих приступил к проектированию, а потом и строительству самого значительного своего проекта — ансамбля зданий Императорского Санкт-Петербургского политехнического института, возглавив специально созданную для этого строительную комиссию. За эту работу Виррих получил звание академика архитектуры.

После завершения строительства владелец нового особняка на Каменноостровском Штремберг выставляет его на продажу. Дом выглядел неброско, но элегантно: выполнен в стиле эклектики с элементами классицизма, фасад украшен пилястрами коринфского и тосканского ордера. «Этажи особняка разделены ступенчатым карнизом. Главный вход оформлен сильно выступающим тамбуром, над которым устроен балкон» ([www. 2gis.ru](http://www.2gis.ru)). Если бы дом купил безвестный владелец, то, возможно, это в общем-то неприметное здание не стало бы столь памятным. Но его приобретает Мария Ивановна Витте — жена чуть ли не самого знаменитого в Российской империи человека: Сергея



ОСОБНЯК ВИТТЕ — ДАЛЕКО НЕ САМОЕ ПРИМЕТНОЕ ЗДАНИЕ В НАЧАЛЕ КАМЕННООСТРОВСКОГО ПРОСПЕКТА

Юльевича Витте. Яркий государственный деятель, реформатор, «дедушка русской индустриализации», министр финансов — его знала вся Россия и отношение к нему разных политических сил было далеко не однозначным. В этот дом из квартиры на набережной Мойки он переехал вместе с женой только в 1903 году после отставки с поста министра финансов. Для Витте были сделаны некоторые архитектурно-планировочные корректировки: появились, в частности, дворовые флигели. Интересно, что работами занимался автор изначального проекта — архитектор Виррих. История умалчивает, был ли он лично знаком с Витте, но косвенные факты говорят, что это вполне возможно. Дело в том, что Политехнический институт создавался «в соответствии с поручением министра финансов Российской империи С. Ю. Витте», а Виррих, как известно, был автором архитектурного проекта и возглавлял строительство института. «В „Энциклопедии Санкт-Петербурга“ имена основателя Политехникума Сергея Юльевича Витте и его главного строителя Эрнеста Францевича Вирриха стоят рядом», — отмечается в статье к 155-летию архитектора на сайте www.spbstu.ru. — И это не только закономерность алфавитного ряда. Их судьбы объединило большое дело: создание в имперской столице совершенно нового учебного заведения — Политехнического института, который должен был стать альма-матер научно-инженерной элиты России».

В 1904 году, через год после переезда Витте в особняк на Каменноостровском, работы по перестройке были закончены. В этот период Петербургская сторона совершенно преобразилась: уже год, как функционировал постоянный Троицкий мост через Неву — его торжественное от-

крытие приурочили к празднованию двухсотлетия Петербурга. По мосту шло оживленное движение городского транспорта — экипажей и конок, сюда потянулись горожане, строились нарядные особняки и доходные дома в стиле модерн, цены на недвижимость выросли. Особняк Витте первый раз попал в центр внимания общественности накануне Кровавого воскресения, когда сюда пришла делегация во главе с Анненским и Горьким с предложением обратиться к императору, «чтобы государь вышел к рабочим и принял их петицию, иначе произойдут кровопролития». Об этом пишут, в частности, Александр и Максим Андреевы в книге «Эсеры. Борис Савинков против Империи». Второй раз фотографии дома замелькали на страницах петербургской прессы в 1907 году. В январе черносотенцы из организации «Союз русского народа», считавшие Витте врагом России, заложили в дымовые трубы особняка две бомбы. Истопник вместе с сотрудником Витте случайно обнаружили веревки, торчащие из дымоходов, и потянув за них, вытащили свертки с самодельными бомбами. Об этом случае подробно рассказывается на сайте проекта открытыйгород.рф. Адские машины не сработали, а полиция озадачилась вопросом, как террористам удалось пробраться на крышу. Решили, что это возможно с крыши соседнего дома, поэтому кровлю особняка там, где она соприкасалась с соседним домом, обнесли оградой из острых прутьев и колючей проволоки и подключили ее к электрической сигнализации. Вот так тогда охранялись дома государственных деятелей.

Последние фотографии особняка датированы днем похорон Сергея Витте. Он умер в своем доме 28 февраля 1915 года

от менингита. На архивном фото, которое легко найти в интернете, запечатлены пышно убранные конные колесницы, факельщики в цилиндрах и ливреях и толпа народа. «На похоронах Витте 2 марта присутствовали все члены Совета министров и Государственного совета, находившиеся в Петрограде, и весь дипломатический корпус», — пишет историк Элла Сагинадзе в своей статье «Смерть графа Сергея Юльевича Витте: отклики и суждения в российской прессе».

Архитектор Эрнест Виррих осуществил в Петербурге десять своих проектов. Кроме Политехнического института, самыми значительными (и сохранившимися) его работами стали Торговый дом Гвардейского экономического общества (ДЛТ) и огромный жилой комплекс Бассейного кооперативного товарищества, выходящий на улицы Некрасова, Фонтанную и Греческий проспект. В 1920 году Виррих уехал из России к сыну в США. Работал художником в шелковой индустрии. Последние сведения о его жизни датированы 1949 годом. Точная дата смерти неизвестна.

В советское время, по данным www.citywalls.ru, в 1920-е в особняке открылась детская амбулатория, потом НИИ по охране здоровья детей и подростков. В 1935 году сюда перевели детскую музыкальную школу № 2. В доме также работали Дом культуры воспитания школьников, актерская мастерская студии «Ленфильма» (до 1939 года). В 1999 году на фасаде дома установили мемориальную доску: «Здесь с 1899 по 1915 год жил выдающийся деятель России Сергей Юльевич Витте». Сейчас здесь находится детская музыкальная школа им. Андрея Петрова. Особняк Витте является объектом культурного наследия федерального значения. ■

ASKANELI НАЧНЕТ С ПЕТЕРБУРГА

РЕСТОРАТОРЫ АРТЕМ ГУДЧЕНКО И СВЕТЛАНА ГУЗЬ (ECLIPSE) И ОСНОВАТЕЛЬ ГРУЗИНСКОГО ВИННОГО ДОМА ASKANELI ГОЧА ЧХАИДЗЕ ОБЪЯВИЛИ О СОВМЕСТНОМ МАСШТАБНОМ ПРОЕКТЕ ПО СОЗДАНИЮ ГРУЗИНСКИХ РЕСТОРАНОВ В ПЕТЕРБУРГЕ, МОСКВЕ И КРУПНЫХ ГОРОДАХ РОССИИ. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА ПРОШЛА В ОТЕЛЕ SOFITEL. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Первый ресторан под брендом Askaneli на 250 посадочных мест откроется уже в конце осени в Солнечном под Петербургом. Здесь будет четыре террасы, отдельный зал для частных событий, гастрономическая лавка с грузинскими специалитетами. Инвесторы планируют создать два формата заведений: большие рестораны на 150–250 посадочных мест и камерные винные гастробары площадью до 100 кв. м с лаконичным меню и большим выбором грузинских вин, коньяков, фруктовых дистиллятов. После запуска проекта в Петербурге и Москве аналогичные заведения планируется открывать в регионах с партнерами на условиях франшизы.

На позицию бренд-шефа приглашен Максим Галишников — в качестве шеф-повара он возглавлял сеть грузинских ресторанов Supra во Владивостоке. Основой меню станут канонические блюда Грузии — хачапури, хинкали, блюда на мангале, пхали и многие другие. Также шеф предложит авторское прочтение темы — например, в меню появятся креветки чахохбили и хачапури с грузинскими сырами и грушей.

Виноградники семейного предприятия Askaneli, одного из ведущих производителей Грузии, расположены в Кахетии. Компания выращивает для своих вин грузинские автохтоны: саперави, цоликаври, манави, ркацители, чхавери, киси и хихви. Главным шеф-сомелье проекта станет Гоча Чхаидзе. В карту войдут вина и крепкие напитки Askaneli. Будут представлены и маленькие семейные винодельни «марани» (по-грузински — «погреб»). Askaneli объединил эти «гаражные» винодельни в ассоциацию квеври,



СОЗДАТЕЛИ НОВОГО ПРОЕКТА ГРУЗИНСКИХ РЕСТОРАНОВ В РОССИИ АРТЕМ ГУДЧЕНКО, СВЕТЛАНА ГУЗЬ И ГОЧА ЧХАИДЗЕ

предоставляя им шанс презентовать свою продукцию на российском рынке.

В интерьере ресторанов будут использованы ковры, керамика, антикварная утварь и мебель, привезенные из Грузии. Одежда для персонала разработана совместно с компанией Samoseli Pirveli, которая специализируется на создании национального костюма. Посуда ручной работы с художественной росписью изготавливалась в керамической мастерской White Studio в Тбилиси.

К лету 2022 года планируются запуск второго ресторана в центре Петербурга и работа над заведениями в Москве. В 2023 инвесторы проекта рассчитывают на запуск франшизы в регионах. ■

КАПИТАЛ BAR НА ПЕТРОГРАДСКОЙ

НА ПРОСПЕКТЕ ДОБРОЛЮБОВА В ЗДАНИИ БИЗНЕС-ЦЕНТРА ОТКРЫЛСЯ КЛАССИЧЕСКИЙ БАР С РОССИЙСКИМИ ВИНАМИ И КОКТЕЙЛЯМИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Kapital bar — новая площадка для дегустаций, презентаций и общения. Как утверждают основатели заведения, им удалось собрать самую большую на Северо-Западе коллекцию российско-го вина. Здесь представлены крупные винодельни: «Абрау Дюрсо» и «Золотая балка» с проектом Олега Репина Loco Cimbali, а также «Семейная винодельня Константина Дзгоева», «Совер Баш», «Усадьба Мангуп» и многие другие. Большинство позиций из карты можно попробовать по бокалам. Французская система хранения и специальное оборудование не дают открытому вину терять вкус и аромат. Каждая бутылка запечатывается специальной пробкой, а технология ePreserve позволяет с помощью высокоточного насоса создать правильный уровень вакуума для тихих вин, и уровень углекислого газа для игристых.

В коктейльной карте собрана в основном классика. Здесь также могут приготовить коктейль исходя из индивидуальных предпочтений, и всегда собирают его при госте. Бармены используют необычные текстуры и крафтовый лед; самые разные бокалы позволяют подчеркнуть вкус напитка. ■



ИНТЕРЬЕР НОВОГО ЗАВЕДЕНИЯ ВЫГЛЯДИТ СДЕРЖАННО БРУТАЛЬНО

В ОТЕЛЕ FOUR SEASONS HOTEL LION PALACE НОВЫЙ ШЕФ-ПОВАР

ЗА ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ВСЕХ РЕСТОРАНОВ ОТЕЛЯ ТЕПЕРЬ ОТВЕЧАЕТ ТОШИКАЗУ КАТО — ПОВАР ИЗ ЯПОНИИ, БОЛЕЕ ДВАДЦАТИ ЛЕТ РАБОТАЮЩИЙ В РЕСТОРАНАХ ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНОЙ ГОСТИНИЧНОЙ СЕТИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ШЕФ-ПОВАР ПЕТЕРБУРГСКОГО FOUR SEASONS HOTEL LION PALACE ТОШИКАЗУ КАТО

Профессиональный путь шефа начался с Four Seasons Hotel Tokyo at Chinzan-so. В это время, после нескольких лет обучения, Като получает лицензию на разделку рыбы фугу: разделять ее имеют право только те профессионалы, которые получили специальный сертификат. Международный опыт в профессии начинается с открытия отеля Four Seasons Hotel Mumbai, где Като работал в качестве су-шефа ресторана SanQi. В 2014 году он участвует в открытии NOBU в отеле Four Seasons Hotel Doha, который на тот момент стал самым большим рестораном сети. В 2016 году Като готовит открытие

отеля Four Seasons Hotel Abu Dhabi, после чего несколько лет отвечает за концепции ресторанов Four Seasons Hotel Jumeirah Beach на позиции су-шефа.

Семь лет назад Тошиказу Като работал с командой петербургского Four Seasons Hotel Lion Palace несколько месяцев перед открытием ресторана панзиатской кухни Sintofo. Теперь он в качестве главного шеф-повара обновляет меню всех ресторанов петербургского отеля: «Чайной гостиной», Percorso, Sintofo, бара Xander, а также банкетное меню. Като убежден, что при создании новых блюд и обновлении традиционных шеф должен

прежде всего учитывать предпочтения гостей. Поэтому главным его профессиональным принципом является уважение к гостю и его вкусам. Стиль блюд Тошиказу Като отражает традиции японской кулинарной культуры: сохранять свежесть и естественность натуральных продуктов. «Мы хотим использовать максимум локальных и сезонных продуктов. Моя любовь к ближневосточным специям — сумаху, затару, лимонной соли — дополнилась в Петербурге оттенками новых для меня вкусов, например, вяленой и копченой рыбы», — говорит Тошиказу Като. ■



ИНТЕРЬЕР
РЕСТОРАНА «1703»

ПЕТЕРБУРГСКАЯ КУХНЯ В «1703»

В НОСОВОЙ ЧАСТИ КОРАБЛЯ «ЛЕТУЧИЙ ГОЛЛАНДЕЦ», ПРИШВАРТОВАННОГО НА МЫТНИНСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ, ОТКРЫЛСЯ ПАНОРАМНЫЙ РЕСТОРАН «1703». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Название — год основания Петербурга — выбрано неслучайно. Новое заведение позиционируется как ресторан петербургской кухни, причем с исторической подоплекой. Вероятно, феномен именно петербургской кухни существует, если вспомнить, что создавались и развивались гастрономические тренды новой российской столицы в основном иностранными поварами, преимущественно французами, приглашенными в богатые дома и к императорскому двору. Вот и бренд-шефом «1703» стал француз Давид Эйро, знакомый петербургским гурманам по работе шефом в Astoria Cafe отеля «Астория». В его послужном списке также амстердамский Amstel Hotel и бутик-отель Cannizaro House в английском Уимблдоне, в России Давид был бренд-шефом ресторана Les Menus par Pierre Gagnaire в Lotte Hotel Moscow, работал в московском ресторане Уильяма Ламберти Honest. В «1703» Давид Эйро задался целью соз-

дать «элегантную кухню», в основе которой, по его мнению, — натуральный вкус и естественный цвет продуктов. Некоторые блюда готовят по рецептам из поваренных книг XIX века. Например, салат оливье здесь делают с раковыми шейками, желе из белых грибов подают с красной икрой, уху — с прозрачным бульоном, а вместо популярных пожарских котлет предлагают не столь известные сегодня котлеты михайловские, тоже со своей историей. В качестве легкой закуски с контрастными вкусами интересны чуть сладковатые профитролы с разными начинками: грибной, форшмаком и другими.

Интерьер ресторана впечатляет прежде всего золотистым потолком, похожим на водную рябь на закате и восходе солнца. Есть здесь и настенные панно из голландских изразцов в современной интерпретации, расписанных вручную. Но главное украшение — это вид на стрелку и дворцовые ансамбли на другом берегу Невы. ■

ГАЕТАНО: ИМПРОВИЗАЦИИ И ВЫРАЖЕННОСТЬ ВКУСА

НА ПЛОЩАДИ БЕЛИНСКОГО ОТКРЫЛСЯ РЕСТОРАН АВТОРСКОЙ КУХНИ ГАЕТАНО. НАЗВАНИЕ СВЯЗАНО С ЛОКАЦИЕЙ. ГАЭТАНО ЧИНИЗЕЛЛИ — ГЛАВА ЗНАМЕНИТОЙ ЦИРКОВОЙ ДИНАСТИИ, ОСНОВАТЕЛЬ И ДИРЕКТОР ПЕРВОГО КАМЕННОГО ЦИРКА РОССИИ, ВИД НА КОТОРЫЙ ОТКРЫВАЕТСЯ ИЗ ОКОН РЕСТОРАНА. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Идеологи проекта — Дмитрий Танцурин и Карина Ильницкая (сеть кафе Delic'e). Меню разработано бренд-шефом Антоном Счетчиковым (Jimmy's Italian) и шефом ресторана Денисом Шкрабо (Ginza Project, Трюфельный дом Bruno). Авторы импровизируют с консистенциями, структурами и температурой ингредиентов и создают нестандартные гастрономические сочетания: например, гребешок с яблоком и лаймом, тунец со стрчателлой и паприкой, утка с малиной, краб с красным апельсином и авокадо. Также подают свежие морепродукты, неаполитанскую пиццу с необычными топингами и несколько видов авторской домашней пасты. Особый раздел меню — морская рыба. По желанию гостя из нее приготовят тартар или карпаччо, стейк на гриле, запеченную с соусом или с домашней пастой. В меню нет привычного деления основных блюд на рыбу, мясо и птицу. Шефы считают, что главное — это выраженность вкуса.

Барная карта разработана Кириллом Ульяновым (Terminal Bar, Maximilian). А коктейльное предложение посвящено одному из цирковых шоу XIX века. Винное сопровождение подбирала сомелье Наталья Тимофеева («Макаронники»). В его основе

— вина Франции и Италии. Кстати, «фишка» Gaetano — красные вина, которые подают охлажденными.

Над интерьером работал дизайнер Евгений Танцурин (Peregoni, Delic'e). В цветовой гамме — глубокий синий, бордо, маренго. Анфилада залов с клепаными арками отсылает к образу петербургских мостов. Большие панорамные окна, обилие зеркал, детали и акценты из натуральных материалов — все это, по мысли дизайнера, визуально связывает интерьер ресторана с ансамблем площади Белинского. ■



РЕСТОРАН ГАЕТАНО

ЗЕРКАЛА ДЕЛАЮТ ВИД ЗА ОКНАМИ ЧАСТЬЮ ИНТЕРЬЕРА

ФИЛОСОФСКИЙ СЕТ В NORDIC

В РЕСТОРАНЕ СЕВЕРНОЙ КУХНИ NORDIC СОЗДАЛИ ДЕГУСТАЦИОННЫЙ СЕТ ПОД НАЗВАНИЕМ PHILOSOPHY. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



ЯРОСЛАВ ФОТОВАНORDIC

«ДРЕВО ЖИЗНИ» (КАМЧАТСКИЙ КРАБ, КАРТОФЕЛЬ, ИКРА) ИЗ ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО СЕТА PHILOSOPHY

«Золотое сечение», «Закон единства и борьбы противоположностей», «Сила Архимеда», «Парадокс буриданова осла», «Древо жизни», «Пищевая цепь» — это только некоторые названия блюд сета из 13 курсов, оригинальной отсылки к философским парадигмам и парадоксам. Гостю, кроме сет-меню, выдается и миниатюрная книжечка с фотографиями и объяснением концепции каждого блюда с перечислением ингредиентов.

«Еда — это философия. Мы приходим в ресторан, чтобы получить что-то большее: мы приходим за впечатлением, за эстети-

ческим и гастрономическим удовольствием», — считает идеолог проекта Nordic Надежда Третьякова. Ее философские размышления воплощал шеф-повар Алексей Алексеев в рамках концепции кухни северных стран. Главную роль в сете играют ягоды, травы, орехи и сезонные грибы нордических лесов, урожай местных фермеров — молодые побеги зелени, корнеплоды, овощи и фрукты. А еще — водоросли, угорь, мурманская треска, лахтак (морской заяц из семейства тюленей), камчатский краб, дальневосточный гребешок, икра, дикая косуля. Подача блюд, вернее

— их дизайн, обыгрывает названия. Например, «Древо жизни» (камчатский краб, картофель, икра) выглядит как часть зеленого листа в «космосе» из легкого икорно-крабового соуса, а блюдо «Пищевая цепь» (подкопченная треска, трюфель, водоросли, пекан) украшает часть рыбьего позвоночника. Подумать о тшете всего сущего можно во время десерта. К яркому блюду под названием Ignoramus et ignorabimus (с лат. — «не знаем и не узнаем»; нектарин, уксус, лимон, миндаль) подают наушники в стеклянной шкатулке. А в них — пение птиц и шум воды. ■

«ПОХИТИТЕЛИ ЧУВСТВ» АНДРИЯ ЖОЛДАКА

19 И 30 СЕНТЯБРЯ НА ВТОРОЙ СЦЕНЕ БДТ (КАМЕННООСТРОВСКИЙ ТЕАТР) ПРОЙДУТ ПЕРВЫЕ В НОВОМ СЕЗОНЕ СПЕКТАКЛИ АНДРИЯ ЖОЛДАКА «ZHOLDAK DREAMS: ПОХИТИТЕЛИ ЧУВСТВ» ПО МОТИВАМ ПЬЕСЫ КАРЛО ГОЛЬДОНИ «СЛУГА ДВУХ ГОСПОД». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



Это взрывная смесь интеллектуальной игры, остросюжетного боевика, триллера и комедии; спектакль-коллаж с аллюзиями на кинематограф, театр, музыку и оперу. Режиссер соединяет кинематографические и театральные штампы, срощивает боевик с комедией, оперу с хитами Дэвида Боуи, а изощренные технические прие-

СЦЕНА ИЗ СПЕКТАКЛЯ «ZHOLDAK DREAMS: ПОХИТИТЕЛИ ЧУВСТВ»

мы с откровенным хулиганством. На сцене — bad boys, бунтующие девушки, рок-звезды, гангстеры и чувственные эксцентрики — поют, танцуют, смеются и любят. «Я обращаюсь к киноэстетике, — признается Жолдак, — узнаваемые герои спектакля оказываются в узнаваемых ситуациях, отсылающих к классическим фильмам Хичкока, Кубрика, Копполы, Линча, Тарантино. Узнаваемость этих ситуаций напоминает о традиции комедии дель арте — тра-

диции вставных трюков, лацци, которые помогают маскам показать себя, раскрыть свои характеры».

«Такая гремучая смесь! — пишет один из критиков о спектакле. — Даже зная Жолдака, сидишь, раскрыв рот, и испытываешь ни с чем не сравнимое удовольствие от его фантазии, не знающей границ и запретов, от того, что про- считать и предугадать его решительно невозможно». ■

ТЕАТР МУЗКОМЕДИИ: ПРЕМЬЕРА СЕЗОНА

26 НОЯБРЯ НА СЦЕНУ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ТЕАТРА МУЗЫКАЛЬНОЙ КОМЕДИИ ВЫЙДУТ ГЕРОИ СПЕКТАКЛЯ ФРЕДЕРИКА ЛОУ «МОЯ ПРЕКРАСНАЯ ЛЕДИ». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

В более чем 90-летней истории Театра музыкальной комедии это всего лишь второе возвращение спектакля в репертуар. Первая постановка мюзикла на сцене театра состоялась в 1964 году. В спектакле, ставшем настоящим репертуарным хитом тех лет, продержавшись до начала 1980-х, блистала Зоя Виноградова, названная рецензентами «лучшей леди Советского Союза».

История лондонской цветочницы Элизы Дулиттл, рассказанная Бернардом Шоу и переложенная при его участии на язык сначала музыкального театра, а затем и кино, покорила весь мир. Джули Эндрюс, исполнявшая роль Элизы на театральных подмостках, и Одри Хэпберн, сыгравшая эту роль в кино, на долгие годы стали эталонными образцами образа прекрасной Галатеи начала XX века. Кто станет цве-

точницей XXI века, театр сохраняет в секрете.

Постановка Григория Дитятковского. Музыкальный руководитель — заслуженный артист России Андрей Алексеев. Сценография заслуженного художника России Владимира Фирера. ■

Эскиз декораций к спектаклю «МОЯ ПРЕКРАСНАЯ ЛЕДИ»



АЛЕКСАНДРОВСКИЙ ДВОРЕЦ ОТКРЫВАЕТ СВОИ ТАЙНЫ

В МУЗЕЕ-ЗАПОВЕДНИКЕ «ЦАРСКОЕ СЕЛО» ТОРЖЕСТВЕННО ОТКРЫЛИСЬ ПОСЛЕ РЕСТАВРАЦИИ ПЕРВЫЕ 13 ИНТЕРЬЕРОВ АЛЕКСАНДРОВСКОГО ДВОРЦА — ЛИЧНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ ИМПЕРАТОРА НИКОЛАЯ II И АЛЕКСАНДРЫ ФЕДОРОВНЫ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

В 2011 году специалисты архитектурной мастерской «Студия 44» разработали проект реконструкции, реставрации, технического переоснащения и приспособления Александровского дворца для музейного использования. Масштабные реставрационные работы начались в 2012 году, они ведутся в основном за счет средств, выделяемых Министерством культуры РФ, благотворительных и собственных средств музея. После завершения работ дворец станет многофункциональным музейным комплексом.

Некоторые отреставрированные интерьеры сохранили историческое декоративное убранство — Парадный кабинет, Приемная, Угловая гостиная и два зала Библиотеки. Реставраторы опирались на обширную иконографию — любительские фотографии членов императорской семьи из государственных архивов, автохромы 1917 года, архивные документы. При реставрации сохранены все подлинные эле-



ОДИН ИЗ ОТРЕСТАВРИРОВАННЫХ И ОТКРЫТЫХ ДЛЯ ПОСЕЩЕНИЯ ИНТЕРЬЕРОВ АЛЕКСАНДРОВСКОГО ДВОРЦА

менты исторической отделки, в том числе дубовые стенные панели, деревянная обшивка потолка и керамическая плитка.

По образцам тканей, которые хранятся в музеях-заповедниках «Царское Село» и «Павловск», воссоздали тканевое декоративное убранство. Сиреневый кабинет отделан шелком. В Спальне стены, мебель, альков обиты чинцем (вощенной хлопковой

тканью с набивным рисунком), из него сделаны оконные и дверные драпировки. На убранство Спальни потребовалось почти 350 кв. м ткани. Работа над воссозданием ткани и драпировок этого интерьера заняла два года.

Воссозданы ковровые покрытия (сшивной ковер из новозеландской шерсти в Кленовой гостиной размером 182 кв. м весит 400 кг), камины, мебельное убранство. Всего в Сиреневом кабинете, Палисандровой и Кленовой гостиных, Спальне и Рабочем кабинете (мебель в процессе создания и пока не установлена) будет более 60 предметов мебели — из бука, ореха, палисандра, клена.

Во время демонтажных работ в Мавританской уборной мастера раскрыли под полом чашу бассейна, а в ней обнаружили фрагменты керамической плитки стен, метлахской плитки из интерьеров жилой половины. Благодаря этой находке облицовку стен воссоздали во всем ее поли-

хромном многообразии. В 2019-м во время расчисток в Парадном кабинете обнаружили оригинальную окраску и фрагмент трафаретной росписи, обрамлявшей портал камина, что позволило восстановить исторический цвет стен. А при воссоздании лепного декора Кленовой гостиной в проеме между двумя антресолями открылся небольшой фрагмент первоначальной отделки гостиной, что позволило определиться с изначальным оттенком розового цвета и характером лепного рельефа с изображением роз.

«Для нас открытие первой очереди Александровского дворца — эпохальное событие... Это проект невероятной сложности, и вот, наконец, мы можем немного выдохнуть — первый этап пройден», — говорит директор музея-заповедника «Царское Село» Ольга Таратынова.

Окончательное завершение работ по Александровскому дворцу планируется не раньше 2023 года. ■

Коммерсантъ

страна

мир

экономика

бизнес

финансы

недвижимость

культура

спорт

hi-tech

авто

стиль

ПОДПИСЫВАЕМСЯ ПОД КАЖДЫМ СЛОВОМ.
ПОДПИШИТЕСЬ И ВЫ.

16+

реклама

spb.kommersant.ru



ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

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

Набережная
Адмирала
Лазарева, 22

— ОТ —
24
млн руб

 ONE TRINITY PLACE

+7 (812) 313-77-00
onetrinityplace.com



РЕКЛАМА. ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ И НОСИТ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР.