

ШОУ НЕ ДЛЯ ВСЕХ / 15
ПРИЗЕМЛЕННАЯ
ЭЛИТНОСТЬ / 20
БЕЗ ДЕФИЦИТА
ПРЕМИАЛЬНОСТИ / 23

Элитная недвижимость

Среда, 18 августа 2021 №146

(№7108 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

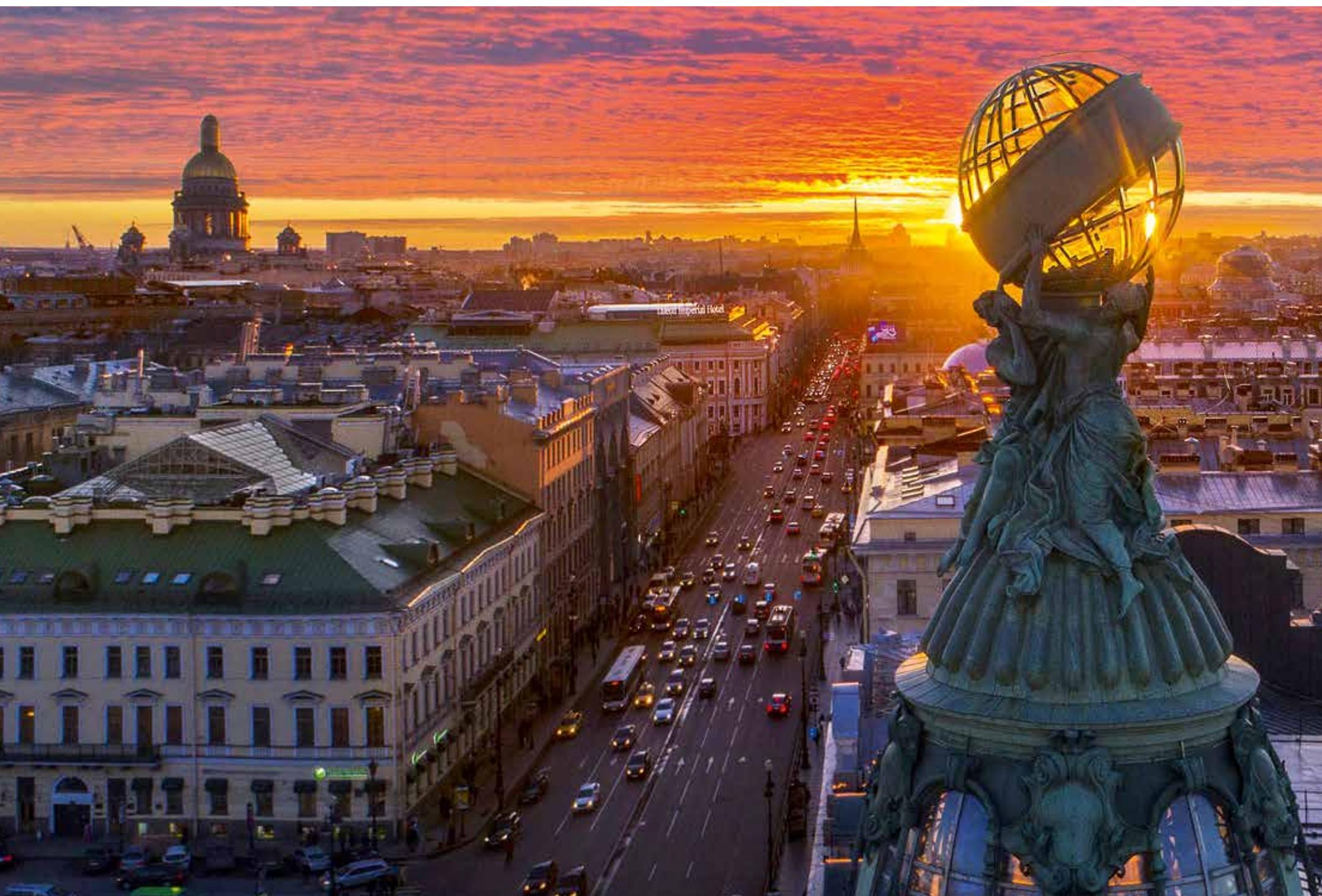
LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

GloriaX

ВЕЩЬ ДЕТЕ

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

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ
TELEGRAM И FACEBOOK



Коммерсантъ.ru[®]
в Санкт-Петербурге



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПРЕМИАЛЬНЫЙ ДИСБАЛАНС

В большинстве экономических обзоров о состоянии дел в России Москва и Петербург, как правило, стоят особняком, и при выдаче статистики нередко подчеркивается, что картина дана без учета этих двух городов. Считается, что жизнь в двух столицах настолько благополучна и отличается от среднероссийской действительности, что обобщение данных с цифрами по мегаполисам исказит картину. Как в анекдоте: сосед ест мясо, я ем капусту, в среднем мы едим голубцы.

Однако на деле уровень состоятельности жителей Москвы и Петербурга достаточно серьезно различается. Наглядным примером этому служит даже не состояние рынка жилой элитной недвижимости, а наличие элитных торговых объектов. В Москве их можно насчитать с десяток, а в Петербурге к элитным, по единодушному мнению, относится только один торговый комплекс — ДЛТ. Есть и другие объекты, которые позиционируют себя в премиальном сегменте, однако на их счет мнения экспертного сообщества уже не так единодушны.

Примечательно, что попытки открыть новые элитные торговые центры в Петербурге девелоперы предпринимают не первый год, однако пока их попытки успехом не увенчались. Эксперты не уверены, что город способен «переварить» еще один комплекс масштаба ДЛТ. Как ни странно, в пятимиллионном городе состоятельным людям вполне достаточно его одного.

Уже несколько лет эксперты предвещают оживление формата после переезда «Газпрома» в Петербург. Но процесс на самом деле уже идет: не менее семи лет структуры монополиста поддерживают офисный рынок города, постоянно арендуя бизнес-центры класса А. Однако оживления в элитной торговле не наблюдается. Не придала импульс развитию премиальной коммерции и пандемия с локдауном. Привыкшие к зарубежному шопингу покупатели после закрытия границ отчего-то не стали более активны на местном рынке. В крайнем случае ездят на шопинг в столицу.

В элитном сегменте законы работают несколько иначе, чем в секторе масс-маркета. Часто не спрос рождает предложение, а наоборот — наличие предложения формирует спрос. Возможно, в Петербурге пока нет новых и грамотных операторов, которые бы решились на работу в таком непростом сегменте.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ШОУ НЕ ДЛЯ ВСЕХ

ШОУРУМ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ КЛАССА МАСС-МАРКЕТ ДОСТАТОЧНО РАСПРОСТРАНЕН НА РЫНКЕ. ОДНАКО В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЕГО НУЖНО С ОСТОРОЖНОСТЬЮ — У ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫСШЕГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА, КАК ПРАВИЛО, ИМЕЮТСЯ СВОИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ОБ ОТДЕЛКЕ И ИНТЕРЬЕРАХ ЖИЛЬЯ, И ШОУРУМ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЙ ЭТИМ ПРЕДСТАВЛЕНИЯМ, МОЖЕТ ОТПУГНУТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ ОТ СДЕЛКИ.

РОМАН РУСАКОВ

Шоурум — это визуализация идеи дома, будущего образа жизни на стадии строительства, когда дом еще представляет собой «серую коробку» из бетона. Юлия Тряскина, партнер группы компаний UNK, считает, что создание шоурума — одна из сложных креативных задач, так как часто архитекторы и девелоперы ограничиваются демонстрацией отдельной квартиры, подъезда, ресепшен и отделочных материалов. «Такой подход обедняет идею шоурума. Высота потолков или цвет плитки в коридоре — лишь небольшая составляющая будущей среды, где хочет жить покупатель и будут расти его дети. На самом деле, необходимо на небольшом пространстве показать, каким будет весь комплекс, и дать возможность человеку прочувствовать его атмосферу», — рассуждает она.

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева считает, что решение продвигаться с помощью шоурумов обусловлено скорее политикой девелопера, а не классом жилья. «Шоурумы, скорее всего, развиваются в высококонкурентных нишах, где за счет возможности „пощупать“ квартиру девелопер вырывается вперед в глазах клиента. Застройщики, активно применяющие этот прием, — Setl City и ЛСР», — делится она.

Чаще всего шоурумы создают прямо на объекте, чтобы покупатель получил полное впечатление о районе и квартире. Но есть исключения, и касаются они как раз рынка премиум-класса. «Так, набирают популярность временные шоурумы, в формате выставок с подробными макетами и консультациями. Одной из таких площадок в сентябре прошлого года стал ТРЦ „Галерея“. Свои шоурумы там представляли такие девелоперы, как Honka и „Галс Девелопмент“. Там нельзя окунуться в атмосферу местности и „пощупать“ стены, зато можно увидеть, какие материалы используются на объекте, проконсультироваться со специалистом компании. Судя по отзывам, такие выставки-шоурумы хорошо приводят клиентов», — говорит госпожа Косарева.

Эксперты подчеркивают, что в шоуруме должны быть буклеты и вся необходимая информация отдела продаж, отражены технические детали проекта. «Однако главное — создать образ дома, передать эмоциональную составляющую, рассказать о плюсах ЖК, его уникальном торговом предложении. Важно сначала выразить все это словами, а потом перенести на язык архитектуры и дизайна, —



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ШОУРУМЫ ПРИЗВАНЫ СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ИДЕЯ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА СЧИТЫВАЛАСЬ ПОСЕТИТЕЛЕМ БЕЗ ПОГРУЖЕНИЯ В БУКЛЕТЫ И ОПИСАНИЕ ЗДАНИЯ

настаивает госпожа Тряскина. — Однажды мы сделали в шоуруме ставку на игровую составляющую: выполнили его в виде большого макета, где можно было моделировать свое жилье. Есть много технологически оснащенных шоурумов, в которых, помимо визуальной составляющей, важную роль играют запахи, звуки, интерактивные экраны, и все это комбинируется с тактильно приятными поверхностями. В некоторых случаях шоурумы становятся арт-объектами после сдачи дома, переформатируются под общественное пространство или клуб».

Госпожа Тряскина считает, что идея ЖК должна считываться посетителем без погружения в буклеты и описание комплекса. «Человек должен прийти и с первого раза понять: комфортно ему будет в этом доме или нет. Важно, чтобы он смог простыми словами объяснить своим друзьям, что именно покупает. От этого на 90% зависит, выполняет ли шоурум свою задачу — стать точкой принятия решения для клиента», — указывает эксперт.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», полагает, что назначение шоурума — в демонстрации готового планировочного и интерьерного решения. Иными словами, это квартира с отделкой. «Следовательно, квартиры в жилом комплексе, где расположен шоурум, также должны предлагаться с отделкой — базово или опционально. Премиальное жилье практически во всех случаях продается без отделки, здесь востребован индивиду-

альный дизайн и в ряде случаев — перепланировки. Можно вспомнить буквально один проект элитной недвижимости на Петроградской стороне с отделкой и меблировкой. Но это исключение. Если говорить о правиле, то сейчас шоурумы в высокой ценовой категории просто не требуются. В будущем ситуация может меняться, но скорее она проявится в формате дополнительного сервиса. Как, например, предоставление девелопером опции разработки дизайн-проекта интерьера силами специализированной студии», — рассуждает он.

Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой», также полагает, что главная задача шоурума — показать некий стандарт отделки и дизайнерских решений в интерьере. «Такая стратегия хорошо работает в России в сегменте жилья масс-маркета. Но в элитном классе каждый лот уникален, он не подвержен стандартизации. У большинства покупателей элитных квартир свои представления о ремонте и дизайнерских решениях. Поэтому если шоурум не будет отвечать ожиданиям клиента об идеальном жилье, это, наоборот, может оттолкнуть его от покупки», — предостерегает она. Госпожа Кравцова говорит, что в элитных и премиум-объектах «Евростроя» шоурумы не создаются. «Мы сотрудничаем с международными дизайнерскими бюро, которые предоставляют услугу по созданию, визуализации дизайн-проекта будущей квартиры», — добавляет она. ■

МАРКЕТИНГ

АПАРТАМЕНТ ОПЕРЕЖАЕТ ЖИЛЬЕ

ДОЛЯ ПРЕМИАЛЬНОГО СЕКТОРА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ АПАРТАМЕНТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 15%. В ОТЛИЧИЕ ОТ АПАРТАМЕНТОВ ДРУГИХ, БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧНЫХ КЛАССОВ, ЭЛИТНЫЕ АПАРТЫ ПРИОБРЕТАЮТСЯ НЕ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕЙ СДАЧИ В АРЕНДУ, А ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ, И, ПО СУТИ, ЭТОТ ВИД НЕДВИЖИМОСТИ НИЧЕМ НЕ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ОБЫЧНОГО ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ. ЦЕНЫ НА ЭЛИТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ В НЕКОТОРЫХ ЛОКАЦИЯХ ДАЖЕ ПРЕВЫШАЮТ ЦЕНЫ НА ЖИЛЫЕ ПРОЕКТЫ ЭЛИТНОГО КЛАССА.

РОМАН РУСАКОВ

Большинство (около 85%) представленных на рынке Петербурга апарт-отелей относится к сервисным. Под эту категорию попадают объекты, реализуемые и рассматриваемые покупателями как альтернатива гостинице, для сдачи апарт-отелей в среднесрочную и долгосрочную аренду, которые приобретаются для дальнейшей сдачи в аренду. Этот формат предполагает наличие профессиональной управляющей компании и развитой гостиничной инфраструктуры. Но все элитные проекты, представленные в Петербурге, относятся к несервисным — они позиционируются как комплексы для постоянного проживания, с преобладанием в планировке двухкомнатных и трехкомнатных квартир, а также с качественной инфраструктурой для постоянного проживания семьи, в состав которой входят детские сады, центры детского развития, спортивные клубы, фитнес-центры.

Николай Антонов, партнер, генеральный директор «МТП. Управление недвижимостью», говорит: «Строительство сервисных апарт-отелей премиум-класса в России пока не имеет экономического смысла. Человек, покупающий элитную недвижимость, чаще всего чисто психологически не готов к сдаче ее в аренду — даже на длительный срок, не говоря уже о посуточной сдаче, без которой экономика апарт-отеля становится сомнительной. И это одинаково работает и в Москве, и в Петербурге. Мы пробовали просчитать спрос на краткосрочную аренду в Neva Towers (комплекс элитных апарт-отелей в «Москва-Сити»). Но ни собственники, ни девелопер — холдинг «Ренессанс» — даже не рассматривали такую возможность. Такие апарт-отели приобретаются для себя, дорого отделываются — в соответствии со вкусом владельца, а не по стандартам пятизвездочного отеля. Кроме того, считается, что гостиничный формат сам по себе противоречит клубности, приватной и закрытой атмосфере, которые подразумеваются в премиальной недвижимости».

Господин Антонов отмечает, что в России полноценно работают как отели сервисные апарт-отели бизнес-класса, то есть «четыре звезды», это максимальный уровень. «Лично я видел реализованные примеры совмещенных в одном здании высококлассных апарт-отелей и международного пятизвездочного отеля только за рубежом — в частности, башни Трампа в Нью-Йорке и в Чикаго. Там разделили логистические потоки: сделали для постоянных жильцов и туристов разные парадные и отдельные лифты. Все успешно работает», — рассказывает он.

СТАТУС ДЛЯ УНИКАЛЬНОЙ ЛОКАЦИИ
Алина Базаева, старший аналитик департамента исследований Colliers в Петербурге, подчеркивает, что статус апарт-отелей



СТАТУС АПАРТАМЕНТОВ ПОЗВОЛЯЕТ ДЕВЕЛОПЕРАМ СОЗДАВАТЬ ПРОЕКТЫ В УНИКАЛЬНЫХ ЛОКАЦИЯХ ЦЕНТРАЛЬНЫХ РАЙОНОВ, У ВОДЫ ИЛИ ЗЕЛЕННЫХ МАССИВОВ, А ТАКЖЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ НА АРХИТЕКТУРНЫЕ ДОМИНАНТЫ ГОРОДА

позволяет девелоперам создавать проекты в уникальных локациях центральных районов, у воды или зеленых массивов, а также используя панорамные виды на архитектурные доминанты города. По ее подсчетам, объем элитных апарт-отелей на рынке составляет около 100 тыс. кв. м, или почти 15% от объема реализованных в городе проектов, среди которых известные комплексы «Пятый элемент», «Императорский яхт-клуб» и Royal Park, расположенные на островах Петроградского района, а также апарт-отели «Монферран» и «Голландия» в исторической части города. «В 2021 году началась реализация лотов в комплексе элитных апарт-отелей «Дом Балле», строящемся на улице Глинки, напротив Мариинского театра. Это первый проект апарт-отелей, вышедший на рынок за последние три года (после Royal Park)», — делится госпожа Базаева.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, подтверждает слова коллеги, что специфика элитных апарт-отелей заключается в том, что они никак не отличаются от элитной жилой недвижимости и рассматриваются целевой аудиторией как полноценное высококлассное жилье. «Более того, подобные комплексы расположены в наиболее привлекательных локациях (например, на Каменном, Крестовском островах, в центре города) и обладают уникальными видовыми характеристиками. Средняя цена по элитным апарт-отелям составила на конец июня 2021 года 634 тыс. рублей за квадратный метр, что на 28% выше средней цены элитных квартир в этом же периоде».

Госпожа Базаева отмечает такую тенденцию: на фоне сформировавшегося дефицита девелоперских площадок в центральных районах города одними из возможных

вариантов создания проектов являются редевелопмент и реконструкция. «На рынке присутствует ряд недооцененных и проблемных объектов, которые представлены в разных секторах недвижимости: исторические здания, бывшие промышленные корпуса, морально устаревшие гостиничные, офисные и торговые объекты. Несмотря на то, что они являются частью рынка недвижимости, на данный момент многие из них не приносят прибыль владельцам. Интерес к таким объектам со стороны инвесторов активно растет: более половины объема инвестиций в существующие активы (52%), или \$176 млн, за первое полугодие 2021 года пришлось на объекты, приобретенные для дальнейшей реконструкции. При этом самым популярным вариантом запланированного приспособления является создание апарт-отелей (40%). Редевелопмент вместо девелопмента позволяет создавать новые точки притяжения и деловые районы, не уплотняя застройку в центральных локациях города, а также вернуть объект в деловой оборот и сформировать качественный актив с высокой доходностью», — рассуждает госпожа Базаева.

Эксперты говорят, что, как и в жилой недвижимости, в элитных апарт-отелях есть тенденция к снижению метражей. Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», рассказывает: «Условные 200 кв. м на три комнаты не находят интереса среди покупателей, которые во главу угла ставят функциональность».

Его слова подтверждает Игорь Карцев, гендиректор ГК «Максимум Лайф Девелопмент»: «Премиум-класс предполагает достаточно просторные помещения, но общая тенденция по сокращению количества квадратных метров затронула и этот сегмент. Как правило, девелоперы предлагают такой вариант недвижимости с отделкой и мебели-

ровкой, они оснащены системой „умный дом“ и хорошей звукоизоляцией».

РОСТ ПРОДОЛЖАЕТСЯ В первом полугодии 2021 года предложение на рынке апарт-отелей всех сегментов пополнилось на 2 тыс. юнитов. По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на 1 июля 2021 года в реализации находилось 38 комплексов апарт-отелей — всего 5,6 тыс. юнитов. За полгода в продажу поступило 2 тыс. юнитов, или 66 тыс. кв. м. Стоит отметить, что в 2021 году на рынке появилось большое число новых сервисных апарт-отелей с полной реконструкцией или реновацией зданий в центре Санкт-Петербурга. Такие проекты расположены в центральной части города, но обладают небольшим номерным фондом. Однако основное предложение апарт-отелей сегодня сосредоточено в Московском, Невском, Выборгском, Кировском и Приморском районах. Так, у станции метро «Старая Деревня» находится уже полностью сданный комплекс Artline от Setl Group, который состоит как из апарт-отелей, так и из жилых домов. В продаже представлены разные планировки — от студий до многокомнатных квартир евроформата.

«На фоне низкой привлекательности депозитов, девальвации рубля, нестабильности курса валют инвесторы рассматривают покупку апарт-отелей как инструмент сохранения денег и получения пассивного дохода», — отмечает руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева. — Кроме того, апарт-отели становятся новыми общественными пространствами, точками притяжения, формирующими городскую среду будущего, что делает их более привлекательными и конкурентоспособными на рынке аренды». ■



РЕКЛАМА



СМ-Клиника
многопрофильный медицинский холдинг

ЛЕТО ХИРУРГИИ

- Бесплатная консультация врача по операции*
- Бесплатная транспортировка на такси до стационара**
- Хирургические операции «под ключ»
- Индивидуальное сопровождение в клинике
- Предоперационная подготовка за 1 день со скидкой до 55%***

+7 (812) 210 45 57
круглосуточная запись
centr-hirurgii-spb.ru



ПРОСПЕКТ УДАРНИКОВ, Д. 19 ДУНАЙСКИЙ ПРОСПЕКТ, Д. 47 УЛ. МАРШАЛА ЗАХАРОВА, Д. 20 ВЫБОРГСКОЕ ШОССЕ, Д. 17 УЛ. МАЛАЯ БАЛКАНСКАЯ, Д. 23
АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ С 01.08.2021 ПО 31.08.2021 ПОДРОБНОСТИ НА CENTR-HIRURGII-SPB.RU

*БЕСПЛАТНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ - ЭТО КОНСУЛЬТАЦИЯ ХИРУРГА, ПО МЕТОДИКАМ, СРОКАМ И СТОИМОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ОПЕРАЦИИ **КОМПЕНСАЦИЯ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ В ВИДЕ СКИДКИ НА УСЛУГИ ПРЕБЫВАНИЯ В СТАЦИОНАРЕ, МАК. СУММА - 2000 РУБ. ***СРОК ПРЕДОПЕРАЦИОННОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ ЗАВИСИТ ОТ ВИДА ОПЕРАЦИИ. ООО «МЕДИ ЛЕН». ЛИЦЕНЗИЯ № ЛО-78-01-010991 ОТ 22.07.2020 Г., ООО «МЕДИ ПРОФ». ЛИЦЕНЗИЯ № ЛО-78-01-011123 ОТ 22.09.2020 Г., ООО «МЕДИ КОМ». ЛИЦЕНЗИЯ № ЛО-78-01-009995 ОТ 16.07.2019 Г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

КУРОРТНЫЙ РАЙОН ОСВАИВАЕТ НОВЫЕ ЛОКАЦИИ

КУРОРТНЫЙ РАЙОН, ОСТАВАЯСЬ САМЫМ ПРЕСТИЖНЫМ ПРИГОРОДОМ ПЕТЕРБУРГА, ПРЕДЛАГАЕТ ВСЕГО 1% НОВОГО ЖИЛЬЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НОВОСТРОЕК ГОРОДА. ОДНАКО РЕЗЕРВЫ РАЙОНА НЕ ИСЧЕРПАНЫ И В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ НА РЫНОК МОГУТ ВЫЙТИ НОВЫЕ МАСШТАБНЫЕ ПРОЕКТЫ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на 30.07.2021 в Курортном районе реализуется шесть проектов, из них три — апартаменты и три — жилые комплексы. Формат застройки — преимущественно мало- и среднеэтажные дома, класс жилья — бизнес и масс-маркет. В основном строительство ведется в Зеленогорске, Сестрорецке и Песочном.

Объем предложения на 01.07.2021 составлял около 25 тыс. кв. м — это примерно 1% от объема предложения в Петербурге. За первое полугодие 2021 года в Курортном районе объем спроса достиг примерно 13 тыс. кв. м (300 квартир). За 2020 год объем спроса составил 26 тыс. кв. м (500 квартир, или около 1% от проданных квартир в Петербурге).

«С начала 2021 года в продажу в районе вышли два проекта с апартаментами, суммарная площадь номеров составляет примерно 27 тыс. кв. м („Морская ривьера“ компании „Сенатор“ в Зеленогорске и „е.квартал «Мир внутри» — вторая очередь проекта „Светлый мир «Внутри»“ компании Seven Suns Development (e.Development) в Сестрорецке). За 2020 год рынок района также пополнился двумя объектами на 25 тыс. кв. м», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

Директор департамента вторичного рынка компании «МК-Элит» Антон Федоров отмечает стабильно активный спрос в районе. «Хороших проектов и домов при этом мало, новых особо не предвидится. А пандемийный год только активизировал спрос. Многие стали искать участки

и загородные дома, а кто-то решил купить квартиру у залива. Цены на частные дома сильно выросли, и при этом почти не осталось хороших предложений. Купить хороший частный дом в Сестрорецке за адекватные деньги — сегодня большая удача. Цены на некоторые земельные участки доходят до 5 млн рублей за сотку. Места застройки там ограничены, а спрос только растет», — говорит господин Федоров.

Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», рассуждает: «Курортный район в сознании жителей Петербурга — дорогой рекреационный район. Для него характерны проекты малоэтажной застройки, абсолютное большинство завершенных объектов здесь было представлено в этом формате. Предложение квартир в многоквартирных домах в Курортном районе очень небольшое. Из новичков — проект компании „Унистрой“ на Авиационной улице в Лисьем Носу. Сейчас новый для петербургского рынка застройщик заканчивает проектирование этого ЖК. В целом маловероятно, что многоквартирная застройка будет развиваться в этой локации. В первую очередь из-за дефицита земли подходящего назначения, а также из-за ее высокой стоимости».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, рассказала: «Ближайший пригород Санкт-Петербурга и Ленинградская область уже второй год переживают волну высокого спроса. Курортный район традиционно в зоне внимания состоятельных покупателей. Спрос развивался в двух направлениях. Первое — загородные дома. Для

тех, кто сомневался, пандемия стала решающим фактором для принятия решения о приобретении загородного дома. Вторая направленность — это аренда загородных домов и апартаментов. Аренду предпочитают те, кто не готов рассматривать фундаментальную покупку дома с участком, а также те, кому нужно временное решение вопроса».

По ее словам, сейчас наиболее популярны небольшие форматы апартаментов или домов с небольшими участками, расположенными в хорошей транспортной доступности от города и обеспеченными транспортной и социальной инфраструктурой. «Загородные апартаменты сейчас как никогда актуальны, они не подразумевают резкую смену формата с городской квартиры на загородное хозяйство. К тому же расходы в этом формате сопоставимы с городским проживанием. На данный момент довольно актуальны промежуточные форматы апартаментов и таунхаусов», — указывает госпожа Конвей.

Она замечает, что апартаменты городского и загородного типа представляют собой разные группы проектов с точки зрения портрета покупателя и цели приобретения. «Если городские апартаменты в первую очередь ориентированы на инвестиционный спрос, то загородные проекты преимущественно предполагают покупателя, ориентированного на сезонное собственное проживание, либо на использование загородных апартаментов как второй квартиры», — говорит госпожа Конвей.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что средняя цена

на строящееся жилье в Курортном районе на конец июня 2021 года составила 131 тыс. рублей за квадратный метр, за год ценовой показатель увеличился на 12%.

«Основной тенденцией прошедшего года стал высокий уровень спроса на пригородные проекты, в частности, на комплексы рекреационных апартаментов, расположенные в Курортном районе. В течение 2020 года были полностью реализованы такие объекты, как „Русские сезоны“, „Первая Линия. Health Care Resort, «Внутри»“. На конец первого полугодия 2021 года в продаже находится один комплекс апартаментов — „Морская ривьера“ — со средней ценой предложения 283 тыс. рублей за квадратный метр», — говорит она.

По словам госпожи Трошевой, наиболее крупными проектами в локации, заявленными в последнее время, являются следующие очереди ЖК «Живи в Курортном» компании «СПб Реновация» (около 190 тыс. кв. м) в Песочном и проект компании «Унистрой» (девелопер из Татарстана) в районе Горской, земли под проект были приобретены в 2018 году. В потенциале здесь появится около 370 тыс. кв. м среднеэтажного жилья.

В начале лета о проекте в Горской заявил еще один девелопер — компания «Мегалайн», которую на рынке связывают с бизнесменом Евгением Пригожиным. Проект, представленный на ПМЭФ, предполагает освоение территории, ранее отведенной под строительную площадку комплекса защитных сооружений (КЗС, дамбы).

В администрации города настаивают на том, что проект «Мегалайна» — лишь один из вариантов развития территории в Горской, и на эту локацию претендует еще одна финансово-девелоперская организация с гораздо более существенными ресурсами.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», считает, что дальнейшее развитие Курортного района во многом зависит от будущего закона, определяющего статус апартаментов. Если он будет принят в том виде, в каком представлен законопроект, то это повлечет за собой появление принципиально новых проектов: с социальной инфраструктурой, возможностью перевода помещений в жилье и всем набором опций, который предлагает жилая недвижимость. «В итоге это потенциал для вовлечения новых земель в строительство. Тем более что спрос на премиальную недвижимость в Курортном районе очень значительный, а предложения откровенно не хватает. Этот фактор, по сути, является единственным тормозящим на пути развития рынка недвижимости в Курортном районе. Люди готовы покупать здесь и дорогое жилье, но выбор у них небольшой или вовсе отсутствует», — заключает эксперт. ■



ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ КУРОРТНОГО РАЙОНА ВО МНОГОМ ЗАВИСИТ ОТ БУДУЩЕГО ЗАКОНА, ОПРЕДЕЛЯЮЩЕГО СТАТУС АПАРТАМЕНТОВ. ЕСЛИ ОН БУДЕТ ПРИНЯТ В ТОМ ВИДЕ, В КАКОМ ПРЕДСТАВЛЕН ЗАКОНОПРОЕКТ, ТО ЭТО ПОВЛЕЧЕТ ЗА СОБОЙ ПОЯВЛЕНИЕ ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫХ ПРОЕКТОВ

НАМЫТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ СРЕДУ

КОНЦЕПЦИИ НОВЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ НА НАМЫВНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА, ОТЛИЧАЕТ ПРОДУМАННОСТЬ: ОПЫТНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ ТОЛЬКО ВОЗВОДЯТ ЗДЕСЬ ЖИЛЬЕ, НО И СОЗДАЮТ АВТОНОМНУЮ СРЕДУ ДЛЯ ЖИЗНИ — С ОФИСНЫМИ, ТОРГОВЫМИ И РЕКРЕАЦИОННЫМИ ПРОСТРАНСТВАМИ. О ПЕРЕДОВЫХ ПОДХОДАХ GLORAX К ФОРМИРОВАНИЮ МОЛОДОГО РАЙОНА НА БЕРЕГУ ФИНСКОГО ЗАЛИВА — В МАТЕРИАЛЕ GUIDE. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Glorax — один из флагманских девелоперов на рынке Петербурга с точки зрения передового концептуального, продуктового и архитектурного опыта, считает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers. «Они зашли на рынок с достаточно высоким стандартом качества и продолжают ему следовать. Реализация проектов компании всегда соответствует заявленному уровню», — говорит эксперт.

В рамках проекта строительства жилого комплекса бизнес-класса Golden City на берегу Финского залива, который компания Glorax реализует на намывных территориях Васильевского острова в Петербурге, предусмотрено возведение шести кварталов общей площадью более 450 тыс. кв. м. Концепция проекта была разработана голландским консорциумом KCAP + Orange Architects, а ее адаптацией в России занималось бюро «А.Лен». По задумке архитекторов, проект должен стать новой достопримечательностью Петербурга, в которой прослеживаются его классические черты — уютные улочки и золотые шпили. Уже сегодня проект завоевал ряд наград, одна из которых — федеральная премия Urban Awards, где Golden City победил в номинации «Жилой комплекс года бизнес-класса в Петербурге».

В конце прошлого года был сдан в эксплуатацию VI квартал проекта, в настоящее время идет возведение VII и VIII кварталов, где будет построен детский сад на 70 воспитанников, он откроется во встроенных помещениях жилого комплекса. В коммерческих помещениях на первом этаже IX квартала Golden City разместятся рестораны, магазины и предприятия сферы услуг. Для владельцев автомобилей предусмотрен подземный отапливаемый паркинг.

По словам Светланы Московченко, руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, этот проект отличает яркая запоминающаяся архитектура, потрясающие виды из окон и качественная отделка МОП. Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, считает Golden City «отличным проектом», плюс которого заключается в видовых характеристиках со стороны Финского залива. «Панорамный выход на край намывных территорий сегодня является редкой возможностью для проектов подобного уровня», — указывает он.

НАМЫВНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Намывные территории Васильевского острова — это молодой район Петербурга, который только в начале своего развития. «И для того чтобы освоение территорий было успешным, важно в сегодняшних девелоперских проектах обеспечить сбалансированное сочетание жилой, коммерческой и общественной функций. Поэтому намыву требуется разнообразный набор



В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА БЫЛ СДАН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ VI КВАРТАЛ ПРОЕКТА, В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ИДЕТ ВОЗВЕДЕНИЕ VII И VIII КВАРТАЛОВ

инфраструктуры: социальные и спортивные объекты, торгово-развлекательные комплексы, кинотеатры, парки и общественные пространства», — считает Александр Андрианов, первый вице-президент Glorax. По мере застройки намывных территорий появление подобных multifunctional объектов становится необходимостью и неотъемлемой частью комплексного развития микрорайона, подчеркивает госпожа Московченко.

Новые очереди проекта Golden City будут закрывать, в частности, и эту потребность. Помимо жилых кварталов, в Golden City будет построено мультимедийный кластер площадью 110 тыс. кв. м. «Его наполнение будет учитывать переход к гибридной форме работы офисных сотрудников, формирование новых сценариев потребления, запрос покупателей жилья на экологичность и безопасную пешеходную среду», — объясняет господин Андрианов. Территория квартала будет обладать насыщенной социокультурной функцией, а также возможностями для активной деловой жизни.

В компании замечают, что конечная цель — сделать Golden City пространством, объединяющим возможности для реализации потребностей жителей во всех сферах жизни: в работе, отдыхе, социализации, шопинге, спорте, заботе о здоровье, в получении новых впечатлений и в самореализации.

По мнению экспертов, наполняя свой проект гибкими офисами, ритейлом, компания делает все, чтобы обеспечить автономное и комфортное проживание на большой территории, которой еще потребуются время, чтобы стать полноценно насыщенной с точки зрения комфортной городской среды. «Для этой части В.О. это правильный и дальновидный шаг», — уверена госпожа Конвей.

В концепции новых проектов на намыве сейчас также закладываются пешеходные и велодорожки, рекреационные зоны и общественные пространства, элементы паркового дизайна, спортивные объекты. Так, помимо интересной архитектурной концепции, ЖК Golden City также выделяет подход компании к решению вопроса озеленения, отмечает госпожа Конвей. «Это пример того, как девелопер без привлечения дополнительных сил города решает вопросы благоустройства территории. Практически полное отсутствие зеленых зон и инфраструктуры — это вопросы, которые присущи всей намывной части В.О.», — рассуждает она.

Что касается транспортной инфраструктуры намыва, то участники рынка замечают, что она в скором времени претерпит положительные изменения: планируется открытие нового съезда ЗСД в районе Наличной улицы.

НОВЫЕ ЦИФРОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

В компании говорят, что покупатели квартир приобретают недвижимость в Golden City как для собственного проживания, так и в инвестиционных целях. В третьей очереди комплекса петербуржцы чаще приобретают однокомнатные квартиры (на них приходится 63% от общего объема сделок). «Основной запрос наших клиентов — это качественное современное жилье, с квартирографией, отвечающей потребностям семьи с детьми, с развитой внутриквартальной инфраструктурой. Дополнительным преимуществом выступают видовые характеристики квартир, архитектура комплекса и Финский залив в шаговой доступности от дома», — делится Александр Андрианов. Более 30% покупателей квартир в Golden City готовы приобрести недвижимость с чистовой отделкой,

почти столько же (32%) заинтересованы в предчистовой отделке.

«В этом году мы ввели для наших клиентов опцию выбора индивидуальной отделки. Она будет реализована с помощью цифрового сервиса, который мы запустили совместно с маркетплейсом по отделке и обустройству дома ReRooms. Пользователи смогут выбрать из нескольких вариантов типовой отделки: от предчистовой до отделки „под ключ“ в двух базовых цветовых решениях. Также будет доступна опция индивидуального дизайн-проекта для персонализации предложенных решений», — рассказывает господин Андрианов. При этом цены как для девелоперов, так и для клиентов будут фиксироваться на этапе строительства за счет комбинации долгосрочных контрактов с поставщиками и организации логистики и складирования товаров.

По словам господина Андрианова, со стороны покупателей увеличивается запрос на новые технологии, поэтому компания активно внедряет цифровизацию во всех своих строящихся жилых комплексах. «Внедрение „умных“ систем в жилищном строительстве с каждым годом становится все более популярным у девелоперов и является несомненным конкурентным преимуществом объекта, особенно в сегменте высококлассного жилья», — считает госпожа Московченко.

С этого года инженерные системы будут проектироваться и монтироваться на базе интеллектуальной платформы Ujin. Она аккумулирует все оборудование и сервисы в единую цифровую среду: домофоны, учет тепла и энергоресурсов, видеонаблюдение, освещение, «умный» паркинг и многое другое. «Платформа позволяет расширять виды услуг для жильцов и предоставлять им новые возможности — например, заранее установить в квартире защиту от протечек, управление розетками, освещением и мультисенсор, отвечающий за уровень влажности, освещенности и температуры внутри помещения», — делится деталями господин Андрианов.

Чтобы облегчить процесс подбора квартиры клиентам, в компании запустили суперапп, через который можно выбрать недвижимость по заданным параметрам и забронировать ее. А уже после ввода дома в эксплуатацию и заселения в квартиру это же приложение позволит оплачивать ЖКУ и передавать показания счетчиков, оставлять заявки в управляющую компанию, вызывать мастера, общаться с соседями, получать уведомления о плановых работах. «Для повышения качества жизни будущих жителей наших домов мы совместно с УК „Космосервис“ создали собственную УК „Забота“, она будет отвечать за качественный профессиональный сервис. Эта УК уже обслуживает VI квартал Golden City», — сообщил господин Андрианов. ■

ПРИЗЕМЛЕННАЯ ЭЛИТНОСТЬ

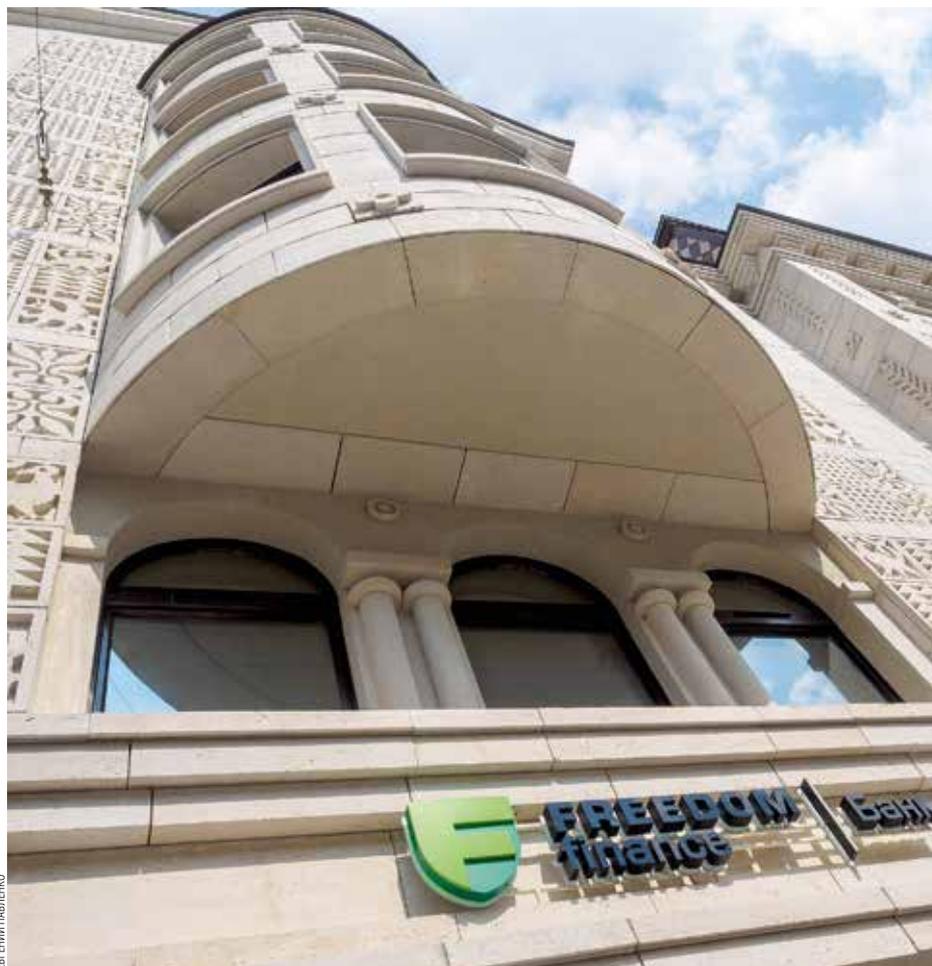
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ СТАНОВИТСЯ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ СТРОЯЩИХСЯ ЖК, И ПРЕМИАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ — НЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ. ПЕРВЫЕ ЭТАЖИ В ФОРМАТЕ СТРИТ-РИТЕЙЛА ИЛИ В ВИДЕ СТИЛОБАТНОЙ ЧАСТИ РЕАЛИЗУЮТСЯ ПОД ТОРГОВУЮ ФУНКЦИЮ ПРАКТИЧЕСКИ В КАЖДОМ ПРОЕКТЕ. ХОТЯ УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ПОДБОР АРЕНДАТОРОВ В ТАКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ ВЕДЕТСЯ ГОРАЗДО БОЛЕЕ ЖЕСТКИЙ, ЧЕМ В БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧНЫХ СЕГМЕНТАХ. МАКСИМ КАВЕРИН

Эксперты говорят, что застройщики премиальных домов (элитного и бизнес-класса) все чаще стали более детально подходить к концепции встроенных помещений на первых этажах, так как их будущим покупателям важна инфраструктура. В последние годы застройщик все чаще оставляет за собой нежилые помещения на первых этажах, чтобы сдавать их в аренду и управлять инфраструктурой самостоятельно, или даже вкладываются и сами частично создают инфраструктуру в виде своего фитнес-центра, спа-центра, детского центра или ресторана. «Безусловно, основной заработок в этой ситуации идет с продажи квартир, ведь хорошая инфраструктура позволяет повысить стоимость квадратного метра жилья минимум на 20%», — полагает Станислав Ступников, партнер компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость».

Будущие жители таких комплексов, с одной стороны, ожидают качественной инфраструктуры, но в то же время не хотят, чтобы эта инфраструктура превратилась в обычный торговый центр с высоким трафиком посетителей, нарушив всю аутентичность проекта. «В архитектуре премиальных ЖК участвуют известные архитекторы, которые, создавая жилой проект, уже на самой ранней стадии закладывают объемы торговой функции без учета конкуренции и спроса в данной локации. Данный подход усложняет поиск операторов, особенно при больших объемах торговых площадей, что, в свою очередь, не позволяет создать востребованную арендаторами концепцию. Оптимальный метраж торговой функции будет определяться в большей степени местоположением проекта, так как премиальные проекты не генерируют большой трафик. Типовой профиль операторов: мини-супермаркеты, кафе и рестораны, шоурумы, товары для дома высокого класса. Очень редко в проектах можно увидеть премиальных fashion-операторов», — говорит Андрей Шувалов, старший директор департамента торговой недвижимости Cushman & Wakefield.

ВМЕСТО ЖИЛЬЯ Алексей Лазутин, руководитель отдела инвестиционных продаж и корпоративных услуг IPG.Estate, считает, что коммерческая недвижимость в премиальных домах нужна по ряду причин. «Квартиры на первых этажах даже в премиум-классе трудно реализуемы. Поэтому девелоперу приходится делать коммерческую функцию», — поясняет он. По словам господина Лазутина, самое популярное на продажу коммерческое помещение — от 50 до 100 кв. м, однако норма площади зависит от проекта.

Мария Дуганова, директор по продажам и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», называет другие цифры: «Наиболее востребованные



НЕДВИЖИМОСТЬ ВЫСОКОГО ЦЕНОВОГО КЛАССА ПОДРАЗУМЕВАЕТ ОБОСОБЛЕННЫЙ, КАМЕРНЫЙ ФОРМАТ ПРОЖИВАНИЯ. БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ АПРИОРИ НЕ МОЖЕТ СОЗДАТЬ ТАКУЮ УЕДИНЕННУЮ СРЕДУ

площади как у покупателей, так и у арендаторов — от 70 до 200 кв. м. Стоимость коммерческих помещений в домах премиум-класса варьируется в среднем от 180 до 250 тыс. рублей за квадратный метр».

Господин Лазутин считает, что арендатора необходимо выбирать исходя из доступа на территорию комплекса. «Также стоит учесть, что первоначальная стоимость покупки такой недвижимости инвестором довольно высока, что влечет за собой высокие арендные ставки, подходящие далеко не всем арендаторам», — отмечает он. Часто, добавляет эксперт, сами жители дома покупают помещения для собственных небольших проектов (например, студия йоги, коворкинг).

Станислав Ступников говорит: «Независимо от того премиальный дом или нет, его жителям всегда удобно спуститься и купить товары первой необходимости у дома (хлеб, молоко, яйца) или просто выпить чашечку кофе. При этом понятно, что сетевым операторам премиальные дома неинтересны: как правило, они не многоквартирные, оборачиваемость, соответственно, низкая. Но при этом индивидуальные концепции с хорошим качеством товара, услуг и сервиса вполне могут быть

детских садиков, образовательных и творческих студий, ресторанов, цветочных студий, фитнес-студий.

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, замечает: «Для потенциальных арендаторов определенные сложности могут создать и жильцы дома, которые, приобретая квартиру в доме высокого класса, рассчитывают на определенный уровень комфорта, тишины, камерности своего проживания, безопасности и на соответствующее окружение. Они, естественно, предпочтут иметь что-то элитное на первых этажах здания. Но не все ожидания жильцов по support-ритейлу совпадают с той окупаемостью, которая предполагается по такой коммерческой недвижимости. Спокойный профиль арендаторов, подходящий для жилья премиум-класса, не предполагает большой клиентской поток, соответственно, имеет невысокую маржинальность и небольшую арендную ставку, что также не очень выгодно собственнику. Поэтому, если при строительстве дома жильцам не был обещан какой-то определенный support-ритейл, то девелопер сделает более высокий первый жилой этаж».

СОБСТВЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой», считает, что коммерческая инфраструктура — обязательная составляющая жилого проекта в любом сегменте. «Если речь идет о закрытом доме элит-класса, в нем необходимо создавать объекты собственной инфраструктуры, которыми смогут пользоваться жильцы и их гости: ресторан или бар, переговорные, деликатесные лавки или салон красоты. Если это масштабный жилой комплекс, как „Привилегия“ на набережной Малой Невки, то в нем запроектированы коммерческие помещения суммарной площадью более 10 тыс. кв. м. Причем назначение каждого из них было запланировано еще на этапе проектирования: фитнес-клуб с бассейном, супермаркет, салон красоты, винный и интерьерный бутики, британская школа и детский сад. При этом часть помещений остается в собственности застройщика, чтобы обеспечить обещанный жителям дома функционал», — рассказывает она.

В более камерных проектах создаются небольшие коммерческие помещения для нужд жильцов. «Например, в готовом клубном доме Esper Club на 68 квартир объекты инфраструктуры занимают всего 745 кв. м. Концепцией проекта для них определены общественно полезные функции. На этапе продаж в 2020 году такие встроенные помещения продавались по 280 тыс. рублей за квадратный метр», — добавляет госпожа Кравцова.

ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ СТАНОВИТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЕЕ

НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ РОССИИ ЦЕНОВАЯ СТАГНАЦИЯ: ЦЕНЫ ЗА МЕСЯЦ УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 1,1%. ДЕНИС КОЖИН

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, считает, что недвижимость высокого ценового класса подразумевает обособленный, камерный формат проживания. Большое количество коммерческих помещений априори не может создать такую уединенную среду. Здесь, по его мнению, скорее уместно небольшое количество помещений под «тихие» и рассчитанные в первую очередь на жителей дома виды бизнеса, которым не нужен большой трафик. «Это довольно ограниченный формат, поэтому помещения должны быть изначально спроектированы с учетом требований арендаторов по метражу, мощности, вентиляции. В премиальном доме „Институтский, 16“, например, запроектированы два помещения под образовательные и медицинские услуги, которые будут потенциально востребованы среди узкой аудитории, проживающей в доме», — говорит эксперт.

Господин Глазунов добавляет: «Среди тенденций следует отметить то, что девелоперы в принципе стали уделять встройке больше внимания. Открытые планировки, витринные окна — уже стандарт. Многие стараются проектировать коммерцию на одном уровне с землей, но еще не у всех это получается. Еще один тренд — постепенное сокращение площади коммерческих помещений. Бизнес развивается онлайн-торговлю, оптимизирует производственно-логистические процессы, в этом контексте стрит-ритейл становится для него исключительно клиентской зоной, которая в принципе не требует больших площадей. Можно сказать, на рынке коммерческих помещений происходят те же процессы, что и на рынке жилья: тренд на функциональное использование каждого квадратного метра».

Он рассказал, что в каждом доме высокого ценового сегмента «Легенда» проектирует встроенные помещения, подходящие под требования стрит-ритейла высокого уровня. «Они имеют открытые планировки, витринные окна, увеличенную мощность, независимые входы и зоны разгрузки товара, выделенные места под вывески. Такой подход создает эффект взаимного притяжения. Дома высокого качества притягивают активную требовательную аудиторию с хорошим вкусом и уровнем дохода. В свою очередь, платежеспособная аудитория и качественная коммерция привлекают современных форматы стрит-ритейла с высоким уровнем сервиса: модные магазины, гастрономические кафе, коворкинги, центры детского развития», — делится господин Глазунов.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», рассуждает: «Коммерческая недвижимость в любом проекте оправдана потенциальным интересом инвесторов. Если помещение способно генерировать прибыль, обеспечивать арендатора стабильным потоком посетителей, то оно будет востребовано. Нюанс в том, что локация носит определяющий характер для проектирования таких площадей. В условном Девятикино огромный трафик местных жителей гарантирует прибыльность практически любого бизнеса формата услуг и товаров в шаговой доступности. В дорогой недвижимости коммерческие помещения могут решать как внешнюю функцию, так и сугубо внутреннюю — обеспечивать потребности жителей дома. В любом случае, проходимость будет значительно ниже. Если же площадь потенциально непродávаемая, то девелопер не будет включать ее в проект». ■

Аналитики ЦИАН подвели итоги июля на вторичном рынке недвижимости России и сравнили уровень цен с первичным рынком. Повышение ключевой ставки ЦБ до 6,5% в сочетании с изменением условий по программе льготного ипотечного кредитования на новостройки существенно меняет расклад на рынке недвижимости. Для части покупателей ипотека становится слишком дорогой. К тому же в 2020-м и в первой половине 2021-го цены на первичке выросли существенно, чем на вторичке. Все эти факторы увеличивают интерес покупателей к вторичному рынку.

По подсчетам ЦИАН, средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке в мае 2021 года составила 86,1 тыс. рублей. За месяц она увеличилась на 1,1% (с 85,2 тыс. рублей). На рынке продолжается ценовая стагнация, продавцы с осторожностью подходят к повышению цен. За год цены увеличились на 20,8% (с 71,3 тыс. рублей).

Ценовая стагнация связана с сезонными и эпидемиологическими факторами. Активность на рынке купли-продажи вторичного жилья летом традиционно становится ниже. В этом году к этому добавился подъем заболеваемости коронавирусом. Это привело к сложностям при регистрации сделок (к примеру, был частично ограничен доступ в МФЦ), а некоторые потенциальные покупатели решили снизить число контактов из-за опасения заболеть.

Средний бюджет предложения (стоимость квартиры) на вторичном рынке в целом по РФ составляет сегодня 4,82 млн рублей. За месяц стоимость увеличилась на 30 тыс. рублей (+0,6%), за год — на 880 тыс. (+22,3%).

ЮЖНЫЙ РАЗОГРЕВ В большей части городов (в 56 из 89) средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке за месяц стагнировала (изменения не превысили 1%). Только в одном из анализируемых городов — в Астрахани — динамика минимально отрицательная (-0,2%). Более чем на 1% цены выросли в 33 городах.

ДИНАМИКА СРЕДНИХ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ В ГОРОДАХ РФ С НАСЕЛЕНИЕМ БОЛЕЕ 100 ТЫС. ЧЕЛОВЕК

	ИЮЛЬ 2020 ГОДА	ИЮНЬ 2021 ГОДА	ИЮЛЬ 2021 ГОДА	ДИНАМИКА ЗА МЕСЯЦ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБ.	71,3	85,2	86,1	1,10%	20,80%
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ В ПРОДАЖЕ, МЛН РУБ.	3,94	4,79	4,82	0,60%	22,30%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБ.			ДИНАМИКА ЗА МЕСЯЦ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
	ИЮЛЬ 2020 ГОДА	ИЮНЬ 2021 ГОДА	ИЮЛЬ 2021 ГОДА		
МОСКВА	219,7	255,4	257,2	0,70%	17,10%
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	109,1	134,2	135,7	1,10%	24,40%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	127,7	157,6	159	0,90%	24,50%
ГОРОДА ВНЕ СТОЛИЧНЫХ АГЛОМЕРАЦИЙ	60	70,7	71,5	1,10%	19,20%
В Т. Ч. ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ	63,2	73,6	74,4	1,10%	17,70%
В Т. Ч. ГОРОДА ОТ 500 ТЫС. ДО 1 МЛН	59,1	69	69,6	0,90%	17,80%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

ОБЩЕРОССИЙСКИЙ РЫНОК

Максимальные темпы прироста зафиксированы в городах Краснодарского края: в Новороссийске (+5,4% за месяц), Краснодаре (+4%) и Сочи (+3,7%). Причина стремительного роста — в дисбалансе спроса и предложения. Интерес к покупке жилья здесь очень велик со стороны как инвесторов, так и тех, кто хочет переехать жить в более благоприятные климатические условия (особенно это проявилось при переходе населения на удаленный формат работы). При этом объем предложения не так высок. Так, Сочи по объему ввода новых многоквартирных домов на протяжении последнего десятилетия замыкает первую сотню российских городов. В Краснодаре в первом полугодии 2021 года в целом введено в два раза меньше жилья, чем в первом полугодии до пандемийного 2019 года.

Средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке в Москве увеличилась по итогам мая на 0,7%, до 257,2 тыс. рублей (за год +17,1%). В городах Московской области с населением от 100 тыс. человек и объемом предложения от 100 лотов на первичном и вторичном рынках цена квадратного метра в среднем составляет 135,7 тыс. рублей (+1,1% за месяц и +24,4% за год). В Санкт-Петербурге за месяц прирост составил 0,9%, за год — 24,5%. Таким образом, Северная столица обгоняет Москву по темпам роста цен. Одной из причин сложившейся ситуации может быть стагнация объемов вывода жилья в продажу в связи с принятым в декабре 2020 года соглашением об ограничении объемов строительства жилья в Петербурге до 2030 года, подписанное властями города и Министерством строительства РФ.

Вторичная недвижимость в городах вне столичных агломераций выросла в цене за месяц на 1,1%, за год — на 19,2%, до 71,5 тыс. рублей. В годовой динамике вторичка в регионах дорожает меньше, чем в Московской области. В городах-миллионниках без учета Москвы и Петербурга стоимость за месяц увеличилась на 1,1% (аналогично среднероссийским темпам),

за год — на 17,7%. Максимальные темпы за год в Омске и Воронеже (32 и 31,2% соответственно), за месяц — в Краснодаре и Перми (4 и 1,7% соответственно). Вторичка в городах с численностью населения от 500 тыс. до миллиона подорожала за месяц на 0,9%, за год — на 17,8%. Наибольшее увеличение за месяц — в Севастополе (2,1%), Липецке (1,8%) и Пензе (1,5%), за год — в Севастополе (30,8%), Томске (25%) и Иркутске (24,9%).

НЕ УГНАТЬСЯ ЗА МИЛЛИОННИКАМИ

Темпы роста в 500-тысячниках меньше, чем в целом в городах вне столичных агломераций, что говорит о том, что быстрее дорожает вторичка в городах с населением 100–500 тыс. человек. Там продавцы еще менее аккуратно относятся к индексации цен. Самые высокие темпы роста за месяц в Новороссийске (5,4%) и Сочи (+3,7%). Более 1,5% увеличение также в Костроме, Улан-Удэ и Обнинске. За год максимум в Калининграде (+41,6%). Высокие темпы также в Сочи и Улан-Удэ (38,4 и 36,2% соответственно). Это максимальные значения не только в категории 100–500 тыс. человек, но и в целом по выборке из 89 городов. Для сравнения, цены в миллионнике с самыми высокими темпами роста — Воронеже — за год прибавили 31,2%.

В разрезе федеральных округов самая дорогая недвижимость на вторичном рынке — в Дальневосточном (109,3 тыс. рублей за квадратный метр) и в Центральном (103,4 тыс. рублей). Во всех федеральных округах отмечен рост цен. Максимум за месяц — в Южном (это же прослеживалось и по отдельным городам), минимум — в Сибирском. За год максимум в Северо-Западном (в первую очередь за счет Калининграда, а также Санкт-Петербурга) и Центральном (за счет городов Московской области), минимум в Северо-Кавказском — здесь покупательская активность ниже, чем в среднем по стране, в том числе за счет востребованности ИЖС (70% жилья вводится населением, в целом по РФ — 55%). → 22



ПЕТЕРБУРГ ОБГОНЯЕТ МОСКВУ ПО ТЕМПАМ РОСТА ЦЕН НА ВТОРИЧНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

21 → По подсчетам аналитиков ЦИАН, на вторичном рынке недвижимости объем предложения в городах РФ (с населением от 100 тыс. человек и числом лотов в продаже на первичном и вторичном рынках более 100 штук) за месяц увеличился на 11,3%, за год — на 24,5% (до 266 тыс. лотов). Речь идет об уникальных предложениях в многоквартирных домах без учета премиальных сегментов. Динамика в течение года была разнонаправленной. Во втором полугодии 2020 года объем постоянно сокращался, так как на рынке был повышенный спрос. В первом полугодии 2021 года объем, напротив, рос в среднем на 11%, за счет замедления спроса, увеличения сроков экспозиции, вывода на рынок инвестиционных лотов и наследственных квартир.

Среди городов-миллионников только в Новосибирске предложение за год сократилось (на 4,4%). В Петербурге прирост на 7,5%, в Москве — в 1,8 раза. Среди всех городов с населением от 100 тыс. человек значительное снижение зафиксировано только в 11. Это города Южного федерального округа (Севастополь и Новороссийск), где сокращение составило в среднем 13%, города Центрального федерального округа (Владимир, Калуга, Белгород, Ковров и Кострома), с более сильным сокращением (в среднем -22%), а также города Северо-Западного федерального округа (Петрозаводск, Архангельск и Северодвинск), где снижение существенное (в среднем -37%). Также меньше лотов в продаже стало в Тюмени (почти в два раза). Причины как в сохраняющейся активности покупателей (это актуально в первую очередь для более крупных городов — Новосибирска и Тюмени), так и в стагнации или даже сни-

жении активности продавцов. За месяц объем предложения сократился в четырех городах: Тюмени (-13,3%), Северодвинске (-5,3%), Архангельске (-4,7%) и Красноярске (-3,2%).

Максимум нового предложения (уникальных объявлений, впервые опубликованных за последний месяц) на вторичном рынке в июле в Москве (+5,7 тыс. предложений), далее следуют Санкт-Петербург (+3,7 тыс.), Новосибирск (+3,3 тыс.), Омск (+2,3 тыс.). В топ-5 также Тюмень, которая не является миллионником (+1,8 тыс.). Несмотря на высокие темпы появления «новинок», в Тюмени и Новосибирске за год общий объем предложения сократился, что говорит о повышенной активности покупателей в этих городах.

ЦИАН отмечает рост средней стоимости квадратного метра нового предложения. В июле 2021 года в целом по РФ средняя стоимость квадратного метра «новинок» вторичного рынка составила 91,1 тыс. рублей, в июне показатель был ниже на 1,9% (89,4 тыс. рублей). В годовой динамике (с июля 2020 года) прирост составил 26,9% (с 71,8 тыс. рублей). Таким образом, цены «новинок» увеличиваются сильнее, чем в целом по вторичному рынку.

За месяц резко увеличилась стартовая стоимость в Краснодаре (+9,2%), Владикавказе (+7,1%) и Нальчике (+6,8%). В 19 городах, в том числе таких крупных, как Тольятти, Владивосток, Барнаул и Ижевск, она незначительно сократилась (от -0,2 до 3,6%).

За год сокращение стартовой стоимости не было зафиксировано ни в одном городе, а максимальный рост наблюдался в тех же городах, где максимально подорожала вторичка в целом — Сочи (+78,1%), Краснодаре (+55,5%), Новороссийске (+49,0%) и Калининграде (+47,0%), то

есть цены в этих городах выросли в первую очередь за счет дорогих «новинок».

В разрезе по федеральным округам максимальные изменения за год в Южном федеральном округе (+39,7%), за месяц — в Северо-Кавказском (+5,4%).

ВСЛЕД ЗА НОВОСТРОЙКАМИ Ажиотажный спрос на фоне действия льготной ипотеки в 2020 году привел к стремительному росту цен на первичном рынке недвижимости. Вторичка дорожала вслед за новостройками, но более сдержанными темпами. В 53 анализируемых городах (60% от общего количества), в том числе во всех миллионниках (кроме Москвы) и в большинстве 500-тысячников, цены квадратного метра на первичном рынке недвижимости выше, чем на вторичном. Наибольшие различия в Астрахани, где новостройки в 1,6 раза дороже, а также в Краснодаре, Томске и Архангельске (в 1,3 раза). В четырех городах (Чебоксары, Барнаул, Киров, Электросталь) цены на первичке и вторичке сопоставимы.

В 30 городах вторичка, даже несмотря на стремительный рост стоимости «квадрата» в новостройках, остается дороже. В основном это не самые крупные города, однако есть и исключения: в первую очередь Москва, а также несколько 500-тысячников (Иркутск, Владивосток, Севастополь, Махачкала, Саратов, Кемерово). В большинстве из них различия составляют не более 10 тыс. рублей за «квадрат». В Махачкале самое высокое превышение цены квадратного метра на вторичке над ценой на первичке — 34,3 тыс. рублей. Более чем на 10 тыс. рублей за «квадрат» вторичка дороже и в четырех городах Московской области (Химки, Домодедово, Королев и Ногинск),

а также в Нальчике, Владивостоке, Владимире и Ханты-Мансийске.

В семи городах (Иваново, Чебоксары, Энгельс, Обнинск, Ногинск, Серпухов и Щелково) цена квадратного метра на вторичке выше, чем на первичке, но квартиры на первичке дороже, то есть здесь в новостройках более просторные лоты, чем на вторичном рынке. Обратная ситуация в 16 городах (в том числе в Петербурге и в девяти городах Московской области). Здесь цена «квадрата» в новостройках выше, чем на вторичке, но квартиры на первичке дешевле. Связано это с меньшей средней площадью в новостройках. Так, в Санкт-Петербурге в недавно сданных домах широко распространен формат микростудий. В Подмосковье он встречается реже, тем не менее Московская область входит в топ-10 регионов с самыми компактными квартирами.

«На вторичном рынке продолжается ценовая стагнация, цены за месяц увеличились лишь на 1,1%. Продавцы все так же аккуратно индексируют цены после рекордного роста в прошлом году. В то же время в отдельных городах, в первую очередь в южных, отмечается существенный рост цен нового предложения, — отмечает Алексей Попов, руководитель аналитического центра ЦИАН. — В 2020 году льготная ипотека значительно «разогнала» цены на первичном рынке, в результате чего часть покупателей уже сместила внимание на вторичку. Повышение ключевой ставки ЦБ до 6,5% делает невозможным удержание средних ставок по жилищным кредитам на новостройки ниже «льготных» 7%, поэтому в перспективе ипотека существенно подорожает, что еще больше повысит интерес покупателей к вторичному рынку». ■

БЕЗ ДЕФИЦИТА ПРЕМИАЛЬНОСТИ

СЕГОДНЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ЕСТЬ ЛИШЬ ОДИН ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР, КОТОРЫЙ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, БЕЗ ОГОВОРОК МОЖЕТ ПРЕТЕНДОВАТЬ НА СТАТУС ЭЛИТНОГО. НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ НАДЕЮТСЯ, ЧТО В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ЧИСЛО ТАКИХ ОБЪЕКТОВ МОЖЕТ ПОПОЛНИТЬСЯ: И ОФИЦИАЛЬНО ОБЪЯВЛЕННЫЙ ПЕРЕЕЗД «ГАЗПРОМА» И ПАНДЕМИЯ, СДЕЛАВШАЯ НЕВОЗМОЖНЫМ ДЛЯ ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ ЧАСТИ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ ЗАРУБЕЖНЫЙ ШОПИНГ, СОЗДАЮТ ДЛЯ ЭТОГО ПРЕДПОСЫЛКИ. НО БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ УВЕРЕНА, ЧТО НОВЫХ ОБЪЕКТОВ ГОРОД «НЕ ПЕРЕВАРИТ». ДЕНИС КОЖИН

Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, рассуждая о зонах премиальной торговли в городе, говорит: «В Петербурге есть проект ДЛТ и две выделенные зоны: Большая Конюшенная улица и часть Невского проспекта, где представлены люксовые марки, а также исторически сложившаяся зона Старо-Невского проспекта, которая за последние несколько лет до пандемии развилась за счет новых открытий. В текущих реалиях, как и раньше, такого объема городу достаточно. И ситуация, когда заграничный шоппинг ограничен,— не исключение. Однако люди, которые могут позволить себе товары класса люкс, так же, как и все, находятся в состоянии неопределенности и прибегают к достаточно сдержанному шоппингу в рамках Петербурга».

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева говорит, что, помимо ДЛТ, в городе есть еще несколько центров, которые позиционируют себя как премиальные. К элитным себя также относит ТЦ «У Красного моста». Госпожа Косарева при этом замечает, что у экспертов нет единой системы критериев элитности торговых объектов.

«Основная потребность в элитных торговых площадях возникла в связи с переездом офиса „Газпрома“. Тем не менее в 2020 году открыто всего три торговых центра, и ни один из них на элитный сегмент покупателей не претендует. На 2021 год намечен запуск четырех ТРЦ: ТРК „Спутник“, четвертая очередь ТРК „Заневский каскад“, вторая очередь Fashion House Outlet и ТК „Солнечный город“. Среди них также нет конкурентов для того же ДЛТ»,— перечисляет она.

Впрочем, госпожа Косарева уверена, что для появления новых площадей элит-сегмента есть некоторые предпосылки. «Во-первых, на очередном собрании акционеров „Газпрома“ в июне 2021 года наконец сообщили о переезде в Петербург официально. Во-вторых, ТРЦ элит-сегмента не появлялось уже несколько лет. В-третьих, есть объективный запрос из-за пандемии. Раньше состоятельные люди отправлялись на шоппинг в страны Европы. Сейчас иностранный шоппинг затруднен. Тем не менее эти „благоприятные“ факторы нивелируются огромными инвестициями в высокорисковый проект и уходом потребителей, даже элит-сегмента, в онлайн».

Господин Трушин с ней не согласен. Он уверен, что текущий спрос не покроет еще один проект, подобный ДЛТ. «В Петербурге проживает достаточно много высокообеспеченных людей, но в общей массе

их крайне мало. Когда границы будут открыты, обеспеченный срез поедет закупаться в Европу. Важно также подчеркнуть, что по итогам пандемии полностью размылся средний класс, который только начал формироваться. Так как в среднем доходы населения упали, сегмент элитной торговли стал быть интересным только для „богатых“, которые привыкли тратить деньги за границей»,— добавляет господин Трушин.

Станислав Ступников, партнер компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», также считает, что ДЛТ и упоминавшихся выше зон стрит-ритейла для города достаточно: «Город у нас неболь-

шой, и платежеспособность, в отличие от Москвы, невысокая. В подтверждение тому все попытки на рынке коммерческой недвижимости Петербурга запустить новый премиальный объект либо терпели неудачу, либо он оказывался „недо“ — полупремиальным, полупонятным, либо получался объект с турецкими и китайскими брендами под видом премиальности, каким в свое время был ТК „Балтийский“».

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», также вспоминает, что попытки выводить на рынок новые объекты в этом сегменте были у ТЦ Atlantic City. «Нельзя сказать, что они относятся к указанной категории. В Петербурге

подобные ТЦ могут быть востребованы в центральных локациях, где находятся деловые и развлекательные интересы целевой аудитории. О какой-либо нехватке говорить не приходится, скорее есть потенциал для развития. Серьезную конкуренцию таким форматам составляют отдельные бутиковые кварталы, как, например, на Большом проспекте Петроградской стороны или же более крупный Старо-Невский на Невском проспекте. Это центральная локация, но не настолько нагруженная и туристическая, как другие части Невского проспекта, что в целом является плюсом для подобного шоппинга»,— замечает эксперт. ■



ПОМИМО ДЛТ, В ГОРОДЕ ЕСТЬ ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЦЕНТРОВ, КОТОРЫЕ ПОЗИЦИОНИРУЮТ СЕБЯ КАК ПРЕМИАЛЬНЫЕ, НО К НИМ У ЭКСПЕРТОВ ОТНОШЕНИЕ НЕОДНОЗНАЧНОЕ

ПАЛАЦЦО НА ВАСИЛЬЕВСКОМ ОСТРОВЕ

ОДНОЭТАЖНЫЙ ОСОБНЯК БОССЕ НА 4-Й ЛИНИИ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА СЕГОДНЯ ВЫГЛЯДИТ НЕСКОЛЬКО ПОТЕРЯННЫМ. СО СТОРОНЫ ЛИНИИ ЕГО ЗАСЛОНЯЮТ ВЫСОЧЕННЫЕ ДЕРЕВЬЯ, ОТБРАСЫВАЯ ГУСТУЮ ТЕНЬ НА СВЕЛЫЙ РУСТОВАННЫЙ ФАСАД, И ПОДАВЛЯЮТ СОСЕДНИЕ ДОХОДНЫЕ ДОМА ДРУГОЙ ЭПОХИ. СО ДВОРА ЕГО И ВО ВСЕ НЕВОЗМОЖНО УВИДЕТЬ — ТЕРРИТОРИЯ ЗАКРЫТА И ОХРАНЯЕТСЯ, А ЗДАНИЕ, ПОХОЖЕ, ПУСТУЕТ ИЛИ В НЕМ ОБИТАЕТ КАКАЯ-ТО ТАИНСТВЕННАЯ КОНТОРА. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

По данным разных источников, особняк Боссе — дом 15 по 4-й линии — с 2002 года является Музыкально-репетиционным центром народного артиста России Александра Розенбаума — в начале 2000-х власти сдали его в аренду Розенбауму на 49 лет. Но сам народный артист откредитился от здания еще в 2010-м, переехав со своей студией в ДК им. Кирова — о непомерной арендной плате, которую взвинтило Агентство по управлению и использованию памятников истории и культуры, он говорил в интервью «Фонтанке» в 2011 году.

Особняк Боссе на своем долгом веку повидал разных владельцев и арендаторов. Его спроектировал для себя и своей семьи архитектор Гаральд-Юлиус Боссе, но прожил здесь всего два года. Родился Боссе в Риге в 1812 году в семье профессора живописи и гравера, учился в Дрезденской академии изобразительных искусств. Переехал в Петербург в 19-летнем возрасте и начал работать чертежником у Александра Брюллова, известного архитектора, старшего брата живописца Карла Брюллова. Позже и сам Боссе стал профессором и получил от Императорской академии художеств звание академика.

Участок с садом на Васильевском острове архитектор, к тому времени вдовец, купил у купцов Зайцевых перед своей второй свадьбой в 1847 году. За два года был построен каменный дом в духе палаццо эпохи Ренессанса. Но так он выглядит только с фасадной части — в этом кроется некая «обманка», не часто встречающееся архитектурное лукавство. Со стороны линии здание одноэтажное, на высоком подвале. В декоративном оформлении неброского фасада прочтываются мотивы архитектуры эпохи Возрождения: стена с девятью арочными окнами рустована, то есть облицована четырехугольными камнями с гладкой и выпуклой поверхностью, как это делали в Италии. Над центральным окном — небольшой барельеф с картушем и фигурками амуров. Вход в дом — со двора, через арку. По ее сторонам — изящные лепные женские головки в круглых углублениях. А вот со стороны двора, судя по фотографиям и описаниям, здание выглядит совсем по-другому: вместо строгого фасада — причудливое, но гармоничное сочетание террас с аркадами, балконов и эркеров, перепад высот от одного до трех этажей.

Внутренняя планировка особняка тоже не была строгой: анфиладная система комнат сочеталась со свободно расположенными помещениями. Как описано на сайте citywall.ru, «в центре находились восьмиугольный холл, Большая столовая и Большая гостиная. Через Малую столо-



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

НЕОРЕНЕСАНС СТАЛ ОДНИМ ИЗ АРХИТЕКТУРНЫХ СТИЛЕЙ ПЕТЕРБУРГА В ЭПОХУ «ИСТОРИЗМА»

вую был выход на террасу и в сад. Интерьеры преимущественно были оформлены в стиле неоренессанса». К сожалению, со временем здание подверглось перепланировке и многие элементы отделки оказались утраченными.

Боссе жили в этом доме недолго — в начале 1851 года в семье было уже четверо детей, и особняк стал маловат. Архитектор продал его и переехал вместе с семьей в дом Корзинкиной на Адмиралтейском проспекте. В этом же году он начал работать в Главном управлении путей сообщения и публичных зданий, потом в Риге, а в 1858 году назначен архитектором Императорского двора.

Боссе строил в Петербурге много и успешно. Работал в разных исторических стилях; как считалось в профессиональном сообществе, «одним из первых ввел в оформление фасадов петербургских зданий мотивы Ренессанса» и тоже одним из первых начал применять в своих проектах эркеры. В числе множества его известных работ — особняки князя Кочубея на Конногвардейском бульваре и улице Чайковского, дача Салтыковой на Черной речке, дом графа Кушелева-Безбородко на Гагаринской. Все они сохранились.

В 1863 году семья Боссе уехала в Германию. Но архитектор продолжал иногда приезжать в Петербург, и в 1870 году стал членом Петербургского общества архитекторов. Скончался в Дрездене на 82-м году жизни.



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ЖЕНСКИЕ ГОЛОВКИ В КРУГЛЫХ НИШАХ УКРАШАЮТ АРКУ ОСОБНЯКА

А хозяйкой особняка на 4-й линии с 1851 года стала молодая красавица-вдова княгиня Мария Ильинична Голицына, дочь генерал-лейтенанта князя Долгорукова. Через десять лет она снова вышла замуж — за дипломата, графа Николая Дмитриевича Остен-Сакена. И до 1917 года владельцами особняка Боссе оставалась семья Голицыных-Остен-Сакенов.

В 1894–1914 годах здание арендовал Геологический комитет. В со-

ветское время особняк частично перестроили. До 1960-х его занимали библиотека: с 1933 года — детская библиотека Дома коммунистического воспитания детей Василеостровского района, с 1940 года — районная библиотека. С 1965 года — учебный комбинат Ленжилуправления.

В 1990–2001 годах в особняке Боссе был Камерный зал Государственной академической капеллы. ■

ГРУЗИНСКАЯ КУХНЯ ВЫХОДИТ В ЛИДЕРЫ

СЕГОДНЯ КОЛИЧЕСТВО ГРУЗИНСКИХ РЕСТОРАНОВ РАСТЕТ ПО ВСЕЙ РОССИИ, А В ПРЕДПОЧТЕНИЯХ РОССИЯН, ЕСЛИ ВЕРИТЬ РЕСТОРАННЫМ РЕЙТИНГАМ, ГРУЗИНСКАЯ КУХНЯ ОСПАРИВАЕТ ПАЛЬМУ ПЕРВЕНСТВА У ИТАЛЬЯНСКОЙ И ПАНАЗИАТСКОЙ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

В Ростове-на-Дону, южной гастрономической столице, как его когда-то называли, сегодня ситуация на ресторанном рынке непростая. Как, впрочем, и везде за время пандемии. Тем не менее предприниматель из Махачкалы Гаджи Зулумханов, запустивший 19 ресторанных проектов в Дагестане и три в Ростове-на-Дону, планирует вместе со своим партнером Камилем Халиловым до конца года открыть еще несколько ресторанов в разных городах. Причем именно заведения грузинской кухни — идея появилась после того, как рестораторы открыли в Ростове большой проект Erti в современном бизнес-центре на высоком берегу Дона. Erti переводится с грузинского как «один, единственный», и в планах рестораторов — по одному такому заведению в городах России. «Сейчас нас интересуют два города — Краснодар и Москва, позже, возможно, Питер. Проект будет масштабироваться», — говорит Гаджи в одном из интервью.

Главная идея меню Erti — не просто накормить гостей, а рассказать кулинарную историю грузинского народа, не забывая про современность. Шеф-повара Арчила Базандарашвили (он повар в третьем поколении) пригласили из Тбилиси, а хинкали готовит Григорий Арутюнян, который вот уже 18 лет занимается исключительно этим блюдом. Для того чтобы впечатлить гостей кебабами, владельцы позвали из Баку мастера мангала, у которого проходила стажировку команда Erti. Кажется, в меню собрана вся грузинская классика: сочный шашлык, хачапури по-аджарски, хинкали с говядиной или бараниной, лобио, сациви, бадриджани баже (запе-



ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНА ERTI

ченные слайсы баклажан, начиненные орехово-чесночным крем-соусом баже), традиционные сыры с медом, вареньем из шелковицы и дыни, с орехами и тархуном... Есть и блюда, представляющие креатив шефа: например, маргалита по рецепту бабушки повара. Куриное филе тушится в сметане с грибами с сыром сулгуни, свежими томатами и болгарским перцем, с добавлением красного лука, чеснока, хлопьев чили, кинзой. Затем заливается в разогретый кеци (глиняную сковороду), накрывается крышкой из теста и выпекается в печи. Украшается веточкой свежей кинзы в муке.

С интерьером Erti приглашенные дизайнеры не справились — не смогли, по мнению владельцев заведения, уйти от стереотипов. Поэтому рестораторы создали свою дизайн-студию под этот проект.



БЛЮДО «КАЗБЕГИ» ИЗ МЕНЮ ERTI: ТОПЛЕНАЯ БАРАНЬЯ ЛОПАТКА, ПРИГOTOВЛЕННАЯ В СУВИДЕ, МАРИНОВАННАЯ В ГРУЗИНСКИХ СПЕЦИЯХ И В СОУСЕ ИЗ ЧЕРНОГО ПЕРЦА, СО СВЕЖИМ САЛАТОМ И ЗАПЕЧЕННЫМ КАРТОФЕЛЕМ

Двухэтажный ресторан с громадной открытой верандой на 100 посадок с видом на Дон лишен этнической «сувенирности»

MR. PINKY В КОЛОМНЕ

ВДАЛИ ОТ МАССОВЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ МАРШРУТОВ, В ТИХОМ И, ПОЖАЛУЙ, САМОМ РОМАНТИЧНОМ ИСТОРИЧЕСКОМ РАЙОНЕ ПЕТЕРБУРГА, НЕ ТРОНУТОМ НОВОДЕЛОМ, ЭТОТ ДВОР И ЯРКИЙ ФАСАД КАЖУТСЯ ТЕАТРАЛЬНОЙ ДЕКОРАЦИЕЙ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

На самом деле, здесь, в доме на Английском проспекте, обосновались новый бутик-отель Loft'el SPb Lifestyle и ресторан-бар Mr. Pinky со своим внутренним двориком, полным экзотических вещей. Ресторан открылся раньше отеля, и с этого момента, как утверждают в компании Placebo/25, началась история нового отельного лайфстайл-бренда Loft'el в России. Placebo/25 является автором проекта и позиционируется как «русско-голландская инвестиционная группа».

Маркетинговый ход для продвижения ресторана — легенда о таинственном мистере Пинки, азиатском миллионере и путешественнике, любителе искусства. Концепция интерьера и кухни строится на истории его путешествий. Пять эта-

жей здания наполнены артефактами, мебелью и предметами в колониальном стиле, реди-мейдами и живописью из 24 стран, где путешествовал вымышленный персонаж.

Пространство ресторана тематически зонировано. Chefs table рассчитан на полуторачасовой курс сет-меню, за большим столом на 12 человек из огромного спила тропического дерева подают блюда основного и особого секретного меню только для этого стола.

Принцип шеф-повара Игоря Аликова — «следование лучшему ингредиенту», так что блюда «с азиатским почерком» могут меняться чуть ли не каждый день. «Внедрение сезонных русских продуктов из Сибири, из лесов и с ферм — не-

обычный штрих в распространенной по всему миру азиатской кухне», — считает Игорь Аликов. Сейчас в меню, например, необычные сочетания: жареное авокадо с чимичурри (этот соус придумали в Аргентине), терияки из квасного суслу и летним трюфелем; утка с острым шпинатом, кремом из топинамбура и крыжовником; краб с соте из томатов, чили и мятым песто.

Кстати, меню в Mr. Pinky напечатано на имитации бланков билетов на поезд: в память уже о реальном собственнике этого здания. До революции оно принадлежало купцу Адальберту Лишке — владельцу типографии в этом же доме и паровой фабрики для выделки картона и железнодорожных пассажирских билетов. ■



НЕТИПИЧНЫЙ ПЕТЕРБУРГСКИЙ ДВОР КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ НОВОГО ПРОЕКТА В РАЙОНЕ С ИСТОРИЧЕСКОЙ ЗАСТРОЙКОЙ

СЦЕНА
ИЗ СПЕКТАКЛЯ
«ПОЛНОЛУНИЕ»



TEAP TANZTHEATER WUPPERTAL PINA BAUSCH

ТЕАТР ТАНЦА ПИНЫ БАУШ ВПЕРВЫЕ В ПЕТЕРБУРГЕ

16, 17 И 18 СЕНТЯБРЯ В АЛЕКСАНДРИНСКОМ ТЕАТРЕ «ТАНЦТЕАТР ВУППЕРТАЛЬ ПИНА БАУШ» (TANZTHEATER WUPPERTAL PINA BAUSCH) ПОКАЗЫВАЕТ «ПОЛНОЛУНИЕ». СПЕКТАКЛЬ СОЗДАН В 2006 ГОДУ, НО РОССИЙСКИЕ ЗРИТЕЛИ УВИДЯТ ЕГО НА СЦЕНЕ ВПЕРВЫЕ. ГАСТРОЛИ ПРОЙДУТ ПРИ УЧАСТИИ ГЕТЕ-ИНСТИТУТА В РАМКАХ ФЕСТИВАЛЯ «АЛЕКСАНДРИНСКИЙ». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Филиппина Бауш, знаменитая немецкая танцовщица, создательница нового вида искусства и знаковый хореограф современности, внезапно скончалась в 2009 году в возрасте 68 лет. Через три месяца после ее смерти начались съемки фильма «Пина» Вима Вендерса. Бауш и Вендерс долго, почти два десятилетия, вынашивали его замысел, и благодаря этому фильму российский зритель мог увидеть «Полнолуние». Но ощутить весь космос спектакля, смелого, поэтического и остро-

умного, можно только увидев его на сцене. Основное его содержание — жизнь, основная стихия — вода. Спектакль — одна из самых важных вех в творчестве Пины Бауш: именно «Полнолуние» показали в 2015 году в Вуппертале, на торжествах в память хореографа в честь ее 75-летия.

С 2006 года исполнительский состав несколько изменился, но не полностью. На сцену Александринского театра выйдут и те, кто рететировал премьеру с са-мой Пиной. ■

ПАБЛИК-АРТ ИЩЕТ НОВЫЕ ФОРМЫ

С 23 ПО 26 СЕНТЯБРЯ НА ТЕРРИТОРИИ КРЕАТИВНОГО КЛАСТЕРА «ДОМ КУЛЬТУРЫ» ПРОЙДЕТ VIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ «АРТ ПРОСПЕКТ». ХУДОЖНИКИ ИЗ РОССИИ, ФИНЛЯНДИИ, НОРВЕГИИ, ШВЕЙЦАРИИ И США ПРЕДСТАВЯТ СВОИ ПОРОЙ НЕОДНОЗНАЧНЫЕ РАБОТЫ ДЛЯ ГОРОДСКИХ ЛАНДШАФТОВ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Для событий выбран гибридный онлайн-офлайн-формат: проекты зарубежных художников, интервью и дискуссии с ними будут доступны на сайте фестиваля и в приложении для мобильных устройств.

Тема нынешнего феста — «Формы солидарности», она продиктована опытом существования в реальности пандемии. «Сегодня, когда взаимодействие между людьми сильно ограничено, как никогда важно предоставить возможности для международного сотрудничества. Мы стремимся способствовать развитию диалога в художественной среде, в том числе между представителями разных стран, поэтому инициируем подобные коллаборации», — говорит директор «Арт Проспекта» Сюзан Кац. — Например, в этом году специально для нашего фестиваля американские и российские художники создали свои собственные «формы солидарности» — паблик-арт-проекты, которые будут представлены в Петербурге.

Среди участников — Александр Шишкин-Хокусай (Санкт-Петербург), «Город Устинов» (Ижевск), Данини (Москва), Елизавета Палак (Швейцария), Кларинда Мак Лоу/Наташа Тихонова (США/Россия), (Швейцария), Марита Изобель Сольберг (Норвегия) и другие.

Ежегодный фестиваль «Арт Проспект» основан некоммерческой организацией



ПРЕДСТАВЛЕНА А. ШИШКИН-ХОКУСАЙ

ОБЪЕКТ ИНСТАЛЛЯЦИИ «ВАРВАРА — ТЫ ВОЛЧИЦА, INVISIBLE GLAM» АЛЕКСАНДРА ШИШКИНА-ХОКУСАЯ

SEC ArtsLink в 2012 году. За все время в нем приняли участие более 250 художников из 20 стран. Фестиваль также проходил в Бишкеке, Баку, Тбилиси и Киеве. В 2020 году он принял гибридную онлайн-и офлайн-форму, объединив художников и зрителей из 13 стран. Миссия проекта — «развивать новые формы творческого взаимодействия, предоставляя художникам и местным жителям возможность исследовать городскую среду, определять и заново формулировать ее эстетические, историко-культурные и социальные составляющие». ■

«БЛАЖЕННАЯ КСЕНИЯ» В КРЕМЛЕ В ПСКОВЕ СПЕКТАКЛЬ О КСЕНИИ ПЕТЕРБУРГСКОЙ ПОКАЖУТ ПОД ОТКРЫТЫМ НЕБОМ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

2 и 3 сентября спектакль Валерия Фокина «Блаженная Ксения. История любви» в программе XVIII Пушкинского театрального фестиваля в Пскове будет показан в специальной версии, под открытым небом, на территории Псковского кремля.

Спектакль о Ксении Петербургской со дня своей премьеры в 2009 году стал одним из самых значительных не только в репертуаре Александринского театра, но и в контексте петербургского мифа. Специальная версия для историко-культурных заповедников России была создана в 2014 году и с большим успехом первый и единственный раз показана в ландшафте Вологодского

кремля. В 2018 году на сцене Александринского театра была выпущена вторая редакция спектакля. Роль Ксении играет молодая актриса театра Анна Блинова. Литературной основой спектакля стала пьеса Вадима Леванова о судьбе реальной женщины, жившей в Петербурге в середине XVIII века. Но в спектакле Фокина важнее все же не житие Ксении, а путь преобразования души. Перед зрителями проходит череда людей, встретившихся на своем пути с Ксенией Блаженной и ощутивших ее близкое присутствие в самые тяжелые моменты петербургской истории. Это спектакль о силе любви, об обретении духовной правды. ■



СЦЕНА ИЗ СПЕКТАКЛЯ «БЛАЖЕННАЯ КСЕНИЯ. ИСТОРИЯ ЛЮБВИ». В РОЛИ КСЕНИИ ПЕТЕРБУРГСКОЙ — АННА БЛИНОВА

Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

реклама 16+

Рестораны

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
РИБАЙ	Казанская ул., 3А
Ресторан-гостиница 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 ALBORA	наб. кан. Грибоедова, 133А
------------------------------	----------------------------

CROWNE PLAZA LIGOVSKY	Лиговский пр., 61
------------------------------	-------------------

ОТЕЛЬ KRAVT NEVSKY HOTEL	Александра Невского ул., 8А
---------------------------------	-----------------------------

ОТЕЛЬ MARTIN / MARTIN HOTEL	Марата ул., 12
------------------------------------	----------------

Интерьерные магазины

САЛОН «СЕНТЯБРЕВЬ»	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





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.