



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31



КВАРТИРЫ - РЕЗИДЕНЦИИ В ИМПЕРСКОЙ ЧАСТИ
ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЫ

(812) 210-20-30

ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СЗ «КАРПОВКА, 31», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НАБ. РЕКИ КАРПОВКИ
Д. 31, ЛИТ А - Д. 39. ЛИТ. Б. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ



РЕКЛАМА. 18+



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31

**«Северная корона»
возводится в имперской
части Петроградской
стороны на пересечении
Каменноостровского
проспекта и набережной
реки Карповки.**

**Все квартиры в полной мере
можно назвать видовыми:
они открыты историческому
окружению и дарят владельцам
единственные в своем роде
захватывающие виды.**

ЛОКАЦИЯ - ВАШ ЛИЧНЫЙ СТАТУС

Петербург всех времен следовал передовым тенденциям европейской и мировой моды. Благополучие первого десятилетия XX века отчетливее всего звучит именно на Петроградской стороне — в парадной части города. Это было время взлета гармоничного мироустройства, и именно тогда Петербург, как столица Российской империи, достиг высшей точки в своем имперском расцвете.

БЛАГОРОДСТВО ДУХА

Утонченность и изысканность Петроградской стороны заключается в ярких проявлениях северного модерна. Современная интерпретация и новое развитие этого стиля воплощены в архитектуре премиального дома «Северная корона». Особенность и уникальность комплекса – в его протяженности вдоль реки Карповки. Его фасад исключает монотонность, линии интегрированы в канву курдонера и внутренних общественных пространств, обращенных как в сторону Каменноостровского проспекта, так и Иоановского монастыря.

СОВЕРШЕННАЯ НЕПОВТОРИМОСТЬ

В центре Петербурга нет ни одного участка, на котором можно было бы реализовать подобный проект — построить дом, который визуально дышит полной грудью, широко открыт окружающей архитектуре и ландшафту и не стеснен окружающей исторической застройкой. Комплекс «Северная корона» — единственный в своем роде проект в исторической части города, исповедующий такой подход.

ПЕРВЫЙ СРЕДИ РАВНЫХ

Премиальный жилой дом «Северная корона», благодаря своим неоспоримым качествам, с полным правом может быть назван первым среди равных проектов премиальной недвижимости Северной столицы. Здесь истинно петербургская архитектура сочетается с современным, передовым подходом к качеству жизни и технологиям комфорта.



Входит в ТОП-10 строительных компаний по объему текущего строительства в Санкт-Петербурге. Лидер среди застройщиков Санкт-Петербурга по объему строительства в сегменте апартаментов. Обладатель высшей оценки по соблюдению сроков ввода жилья в Санкт-Петербурге.*

ЛОКАЦИЯ ВЛИЯЕТ
НА ПОРТРЕТ / 17
ПРЕМИАЛЬНЫЙ
ЭЛЕМЕНТ / 18
ТРАВА У ДОМА / 22

Элитная недвижимость

Четверг, 18 ноября 2021 №209

(№7171 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–32

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года

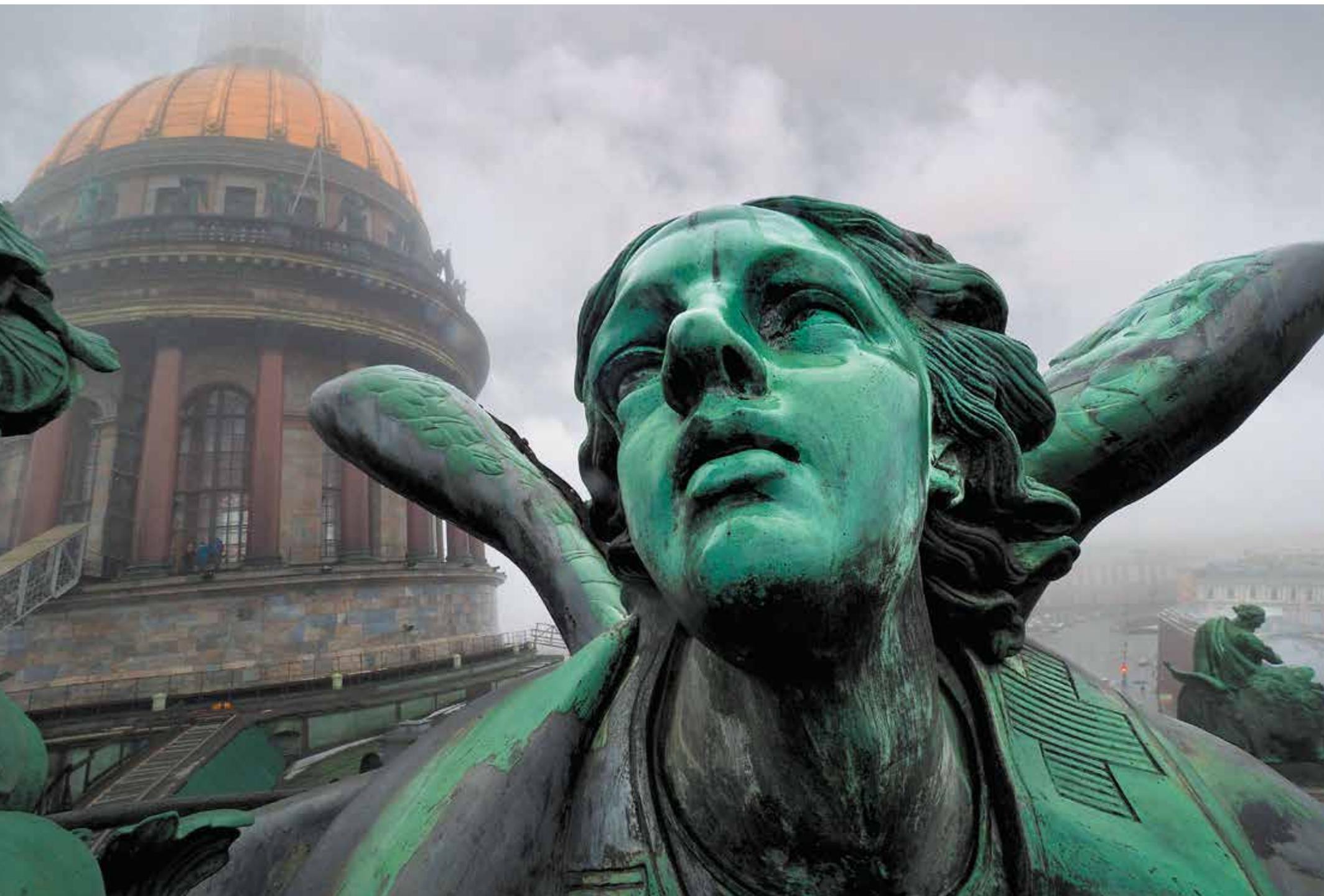
Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Guide

ВЕЩЬ ДЕТЕ

с «Коммерсантом» www.kommersant.ru/regions/78



WWW.KOMMERSANT.RU/REGIONS/78

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»

УДОВЛЕТВОРИТЬ ВСЕ ЗАПРОСЫ

Портрет покупателя элитной недвижимости меняется — эксперты в один голос говорят, что он стал заметно моложе. Отчасти этому способствует то, что за последнюю пару лет особенно заметно выдвинулась на лидерские позиции IT-отрасль. А в ней, как правило, владельцами бизнеса являются достаточно молодые люди. Молодеет и целевая аудитория девелоперов, работающих в премиальном сегменте, и потому, что у состоятельных людей выросли свои дети, которым теперь нужно отдельное жилье.

Помолодевший покупатель выдвигает новые запросы к премиальным проектам. Это касается и архитектуры проектов — становится востребованным стиль хайтек, большую популярность приобретает минимализм, меняются и требования к оформлению мест общего пользования и внутривидовым территориям.

Впрочем, в общей массе покупателей элитного жилья в последние годы нарастает доля иногородних покупателей, которые, очевидно, все же имеют иные предпочтения, чем местные покупатели дорогих квартир. Чаще всего жилье в Петербурге приобретают жители нефтядобывающих регионов, и у таких клиентов требования могут быть прямо противоположные тем, что выдвигают местные жители. Если для коренного петербуржца ключевым фактором при выборе жилья является приватность, тишина, вид на воду или парк, для иногородних покупателей часто главным критерием является нахождение жилья в центре.

Отчасти такое расслоение тоже идет на пользу рынку. Стремясь удовлетворить потребности всех категорий покупателей, девелоперы вынуждены искать разнообразные формы решений своих проектов, что в конечном итоге положительно сказывается и на внешнем облике всего города.

ЛОКАЦИЯ ВЛИЯЕТ НА ПОРТРЕТ

УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПОКУПАТЕЛЬ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ЗАМЕТНО ПОМОЛОДЕЛ. ЭКСПЕРТЫ ЗАМЕЧАЮТ, ЧТО ЧАСТО ПОРТРЕТ ПОКУПАТЕЛЯ ДИКТУЕТ НЕ ТОЛЬКО КЛАСС ЖИЛЬЯ, НО И ЕГО ЛОКАЦИЯ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Основными покупателями элитной недвижимости по-прежнему являются представители бизнеса, чиновники и топ-менеджеры крупных компаний. Артем Зубенко, генеральный директор «Мир квартир элит Крестовский», считает, что сегодня к этому списку можно смело добавить специалистов IT-индустрии. «Развитие цифровых технологий привело к снижению среднего возраста предпринимателей, а это в свою очередь омолодило среднестатистического покупателя», — рассуждает эксперт. Также приобретают премиальную недвижимость дети вышеперечисленных категорий. По статистике «МК элит Крестовский», сегодня средний возраст покупателя элитных квартир составляет от 30 до 40 лет.

Эксперты говорят, что за прошедшие пять лет образ потребления стал менее демонстративным, а тяга к показательной роскоши стала меняться трендом на рациональность. «Вот и покупатель чаще стал выглядеть скромнее, сдержаннее», — замечает господин Зубенко.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», считает, что пандемия коронавируса скорректировала и цели приобретения элитной недвижимости, и портрет покупателя, и его потребности. Сейчас главным мотивом покупки, по его мнению, является сохранение денег, в то время как раньше люди думали об инвестиционной привлекательности того или иного объекта.

«Пять-семь лет назад большая часть клиентов приходилась на известных бизнесменов, топ-менеджеров крупных компаний, банкиров. Сейчас элитные квартиры приобретают малопубличные люди, чьи профессии связаны с новыми технологиями — IT-специалисты, киберспортсмены, а также те, кто работает на фондовом и валютном рынках. Из известных людей премиальное жилье выбирают блогеры», — перечисляет господин Софронов.

ЗАВИСИТ ОТ ОБЪЕКТА Екатерина Пчелкина, начальник отдела маркетинга «РСТИ», рассказывает: «Опросы наших покупателей показывают, что средний возраст приобретателей премиального жилья — 40 лет. В основном это люди, проживающие в Петербурге, руководители или собственники бизнеса».

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, также полагает, что в элитном сегменте клиент в последние годы в целом молодеет. «Хотя товарный запас у конкретного застройщика не такой большой, поэтому локально ситуация может меняться. Например, в наших проектах за последний год (2021) возрастной состав немного поменялся в сторону чуть более старшего поколения, выросла доля клиентов в возрасте 45+».



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ПЯТЬ-СЕМЬ ЛЕТ НАЗАД БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ КЛИЕНТОВ ПРИХОДИЛАСЬ НА ИЗВЕСТНЫХ БИЗНЕСМЕНОВ, ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ, БАНКИРОВ. СЕЙЧАС ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ ПРИОБРЕТАЮТ МАЛОПУБЛИЧНЫЕ ЛЮДИ

Руслан Сырцов, вице-президент GloraX, говорит: «Можно отметить, что покупатель элитной недвижимости помолодел. Если раньше это были семейные люди в возрасте от 40 до 50 лет с высшим образованием и высоким уровнем дохода, преимущественно владельцы бизнеса и топ-менеджеры компаний, то сейчас это клиенты от 30 лет и необязательно с семьей. Мы связываем этот тренд с активным развитием цифровых технологий и снижением среднего возраста топ-менеджмента компаний».

Господин Зубенко отмечает, что среди покупателей растет доля иногородних. «В период пандемии из-за невозможности поездок за границу многие жители России выбирали Петербург как альтернативу Европе. Все это повышает спрос на недвижимость города для иностранцев и региональных покупателей», — поясняет эксперт.

Госпожа Пчелкина полагает: «Доля региональных покупателей в этом сегменте около 25%. Причем этот показатель остается относительно стабильным на протяжении последних лет. Большую часть этой доли составляют жители Московского региона».

Руслан Сырцов, вице-президент GloraX, также говорит о доле региональных покупателей в 20–25%, но он считает, что она последние годы растет. «При этом количество иностранцев, приобретающих квартиры в Северной столице, в последние годы значительно сократилось, что связано с политической ситуацией в стране и пандемией», — говорит он.

По словам госпожи Петропавловской, доля региональных покупателей в элит-

ном сегменте у RBI обычно держится на уровне 30%. «В этом году она составляет 35%, но этот рост, опять же, скорее, является фактором конкретного товарного запаса, специфики тех проектов и локаций, которые на сегодня есть в продаже. Как пример: в проекте «Русские сезоны» была более высокая доля покупателей из Петербурга и Ленобласти, так как именно местные жители больше знают локацию Сестрорецка и чувствуют ее ценность. Когда продажи в этом проекте закончились — это повлияло в целом на долю сделок с региональными покупателями, она выросла», — поясняет она.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, также отмечает, что зачастую в элитном жилье портрет потенциального покупателя диктует локация. «Например, ранее популярный Крестовский остров — известная рекреационная локация, наиболее подходящая для семейного проживания, сегодня становится не таким комфортным направлением из-за широкой развитой развлекательной инфраструктуры, которая привлекает чрезмерное количество трафика и нарушает ранее излюбленную приватность и обособленность. В то же время изменения претерпел практически весь центр: количество элитных проектов в Центральном районе сократилось практически до нуля. На арену выходят несколько проектов апартаментов и проекты в компромиссных локациях промышленного центра, но уже в премиум-классе, хотя, как нам кажется, через несколько лет эти локации вполне можно будет считать элитными благодаря преобразующемуся облику», — рассуждает госпожа Конвей. → 18

17 → По ее мнению, региональные покупатели тяготеют к Центральному району, к близости исторических памятников, к известным туристическим точкам притяжения, в то время как иностранцы готовы рассматривать более компромиссные с точки зрения вида и экологических соображений, но больше уделяют внимания девелоперам.

«Показатели спроса на элитную недвижимость Петербурга среди иностранцев пандемия тоже скорректировала в меньшую сторону. Чаще всего иностранцы выбирают премиальные квартиры в историческом центре. Обычно это граждане соседних с Россией стран — Прибалтики и стран СНГ», — говорит господин Софронов.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ Госпоин Зубенко замечает, что вместе с портретом покупателя меняются и его предпочтения. «Мода на квартиры большой площади прошла, и клиенты сегодня отдают предпочтение функциональности приобретаемой недвижимости. Пандемия тоже внесла свои кор-

рективы: посидев на удаленке, люди стали ценить внутреннюю инфраструктуру дома и уделять внимание качеству благоустройства территории», — говорит он.

Госпожа Конвей добавляет: «Требования постоянно растут вместе с насмотренностью аудитории. Все больше решает организация общественного пространства, дворовые и ландшафтные решения, дизайн экстерьеров и мест общественного пользования, а также инженерное наполнение и качество проектных решений в части планировок квартир».

Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, отмечает: «Клиенты становятся более требовательными в целом к качеству продукта — от концепции жилого комплекса до набора внутренней инфраструктуры. Увеличился запрос на эргономичные планировки и грамотное зонирование, исключая переплату за неиспользуемые квадратные метры. Не менее важно наличие дополнительных мест для хранения вещей — кладовые, гардероб-

ные, постирочные, которые позволяют использовать пространство более функционально. Опрос наших клиентов также показал, что они заинтересованы в комфортном проживании для каждого члена семьи — кроме общей зоны для общения и отдыха, должно быть личное пространство, где можно организовать удаленное рабочее место, комнату для йоги или мини-спортзал».

Господин Софронов также считает, что за последние годы покупатель элитного жилья стал более требовательным: теперь для него важны не только локация, архитектура комплекса и вид из окна, но и эргономика пространства — переплачивать за лишние метры он не хочет. «Большое значение имеет социальное окружение: покупатели желают соседствовать с людьми, близкими по социальному статусу. В пандемию вырос спрос на квартиры с террасами».

Господин Ревенков также добавляет, что можно говорить об увеличении спроса на предчистовую отделку в проектах дорогой недвижимости. «У некоторых

застройщиков появляется предложение с полностью готовым к проживанию жильем, где выполнена не только отделка, но и установлена мебель», — рассказывает господин Ревенков.

Госпожа Петропавловская отмечает, что покупатели все больше ценят планировки с просторными кухнями-гостиными. «Более спокойно относятся к высоте потолков — 2,75 м в бизнес-классе для большинства уже не является стоп-фактором», — говорит она.

Руслан Сырцов считает, что при выборе квартиры большое значение для покупателей приобретает и внутренняя инфраструктура комплекса. «Наиболее востребованы проекты с мультимедийной средой, способной удовлетворить максимум бытовых запросов жильцов. Преимуществом является наличие фитнеса с бассейном, ресторана, зоны ресепшн с определенным набором сервиса и услуг. Также с распространением электромобилей все более важным критерием становится наличие станции для их зарядки в паркинге», — заключает он. ■

ПРЕМИАЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ РОСТ ЦЕН НА ЖИЛУЮ СТРОЯЩУЮСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, КОТОРЫЙ НАБЛЮДАЛСЯ ПОСЛЕДНИЙ ГОД, НИКАК НЕ ОТРАЗИЛСЯ НА СТОИМОСТИ ПАРКИНГОВ — КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ЦЕНА НА МАШИНО-МЕСТА РОСЛА ЛИШЬ В ПРЕДЕЛАХ ИНФЛЯЦИИ. ПРОДУКТ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ МАЛО ВОСТРЕБОВАННЫМ, ХОТЯ НЕКОТОРОЕ ОЖИВЛЕНИЕ СПРОСА НАБЛЮДАЕТСЯ И ЗДЕСЬ. НО, КАК ПРАВИЛО, МАШИНО-МЕСТА БЫСТРЕЕ ПРОДАЮТСЯ В ЭЛИТНЫХ КОМПЛЕКСАХ

ТАИСИЯ УМАРОВА

По данным консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», в первой половине 2021 года заметно вырос спрос на парковочные места в новых жилых комплексах. За первые семь месяцев 2021 года «Петербургская Недвижимость» реализовала в два раза больше машиномест, чем за аналогичный период прошлого года. Парковочное место в 2021 году приобретает каждый третий покупатель квартиры на первичном рынке. Для сравнения: в 2020 году это делал каждый восьмой новосел, в 2019-м — каждый 11-й.

«В течение довольно длительного времени, порядка десяти лет, средняя стоимость места в паркинге находится на неизменном уровне: в Санкт-Петербурге это около 800 тыс. рублей. В среднем на рынке в сегменте «масс-маркет» стоимость машиноместа варьируется от 500 тысяч до 1 млн рублей», — отметила руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева.

Роман Мирошников, исполнительный директор компании «Ойкумена», говорит, что в эконом-сегменте спрос на машиноместа нельзя назвать ажиотажным: люди в первую очередь стремятся приобрести квартиру, а если есть остатки сбережений, их направляют на погашение ипотеки. «О покупке машиномест если и задумываются, то не сразу после въезда в новую квартиру», — констатирует он.

Он также полагает, что часто в желании купить паркинг виноват менталитет граждан: сознание еще не перестроилось, и многим кажется, что это «плата за воздух», ведь земля вроде как общая.

АТТРИБУТ ВЫСОКОГО КЛАССА Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой», говорит, что чем выше класс жилья и стадия готовности объекта, тем чаще совершается комплексная покупка. «В элитном и премиум-сегменте покупатели предпочитают приобретать паркинг одновременно с квартирой. Если в доме планирует жить большая семья, то иногда это сразу два или три машиноместа. В случае, когда продажи паркинга открываются позже квартир, то мы обязательно закрепляем необходимое количество машиномест за квартирой исходя из ее площади и количества спален».

По данным КЦ «Петербургская Недвижимость», в классе «бизнес» средний бюджет покупки машиноместа составляет от 1,2 млн рублей до 3 млн рублей. В премиум-сегменте — от 2 млн рублей до 5,5 млн рублей.

По словам госпожи Кравцовой, стоимость паркинга зависит от локации объекта, технологических решений, применяемых при его создании, а также параметров машиноместа. «Например, цена в подземном паркинге клубного дома Esper Club на Крестовском острове варьируется от 5,5 млн рублей до 6,5 млн рублей. В ЖК «Привилегия» — от 5,1 млн рублей за стандартное до 7,5 млн рублей за семейное место. А в клубном доме премиум-класса «Идеалист» в Адмиралтейском районе — от 2,9 млн рублей до 4,3 млн рублей», — рассказала она.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers, под-

тверждает: «В премиальных проектах нет острых проблем с реализацией машиномест — их продажа начинается на ранних этапах строительства. В массовых сегментах спрос на парковочные места во время строительства проекта на порядок ниже, а в некоторых комплексах эконом-класса к окончанию строительства может быть распродано меньше половины паркомест. Основная причина — их стоимость. Строительство парковочного дорожка обходится застройщикам, и часто они вынуждены продавать их по себестоимости строительства или даже ниже. В массовом сегменте стоимость машиномест начинается от 250 тыс. рублей и в некоторых проектах достигает одного миллиона». Учитывая особенности спроса, некоторые застройщики закладывают стоимость паркинга в стоимость квартир, ведь покупатель массового сегмента, скорее, потратит данную сумму на улучшение жилищных условий (большее количество метров или улучшенную планировку).

Премиальные комплексы имеют в составе подземный паркинг, оснащены охраной и видеонаблюдением, в них поддерживается оптимальный микроклимат, работают системы вентиляции, отопления и дымоудаления. Стоимость паркинга в проектах бизнес- и премиум-класса находится на уровне 1,5–2,5 млн рублей, в проектах элит-класса — 3,5–6,5 млн рублей, где 6,5 млн рублей — стоимость семейного (расширенного) парковочного места. В последнее время в Петербурге все чаще стали появляются проекты с механизированными / пазловыми парковками. Маши-

ны поднимаются на второй ярус при помощи подъемников, что позволяет создать в проекте больше парковочных мест без возведения дополнительного этажа».

РАЗНЫЕ ФОРМАТЫ Артем Зубенко, генеральный директор «Мир квартир элит Крестовский», отмечает, что в последнее время появились разные форматы парковочных мест: семейные на два-три автомобиля, механизированные парковочные системы, иногда парковочные пространства стали оснащать автомойками и зарядками для электрокаров. «Парковочное место стало необходимым для покупателя элитного жилья. В нашей практике много случаев, когда продавец не мог найти покупателя на квартиру из-за отсутствия парковочного места, и мы также периодически сталкиваемся с запросом покупателей на три или четыре парковочных места для одной квартиры. Застройщики, понимая это, контролируют продажу парковочных мест: выделяют квоты на покупку паркинга в зависимости от количества комнат в приобретаемой вами квартире. Сегодня наличие парковочного места — это не только определенный стандарт качества и комфорта жизни, это еще и необходимое условие для продажи объекта в будущем», — рассказывает господин Зубенко.

Впрочем, судя по всему, с таким мнением согласны только покупатели элитного сегмента, ибо популярность паркингов в более дешевой недвижимости не растет.

«В наиболее доступных по цене жилых комплексах машиноместа в паркингах традиционно не очень востребованы. Для

всех застройщиков, работающих в сегменте масс-маркет, вопрос парковочных мест — один из болезненных. К примеру, в наших проектах, рассчитанных на массового покупателя, реализовано только 50–70% машино-мест в наземных и подземных паркингах. Даже с учетом того, что мы продаем ниже себестоимости. Впрочем, в последнее время спрос на паркинги постепенно начал расти», — говорит директор департамента недвижимости группы ЦДС Сергей Терентьев.

МАЛОПОПУЛЯРНЫЙ ПРОДУКТ Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», рассказывает: «По состоянию на начало октября 2021 года, по данным bnMap.pro, в 131 новостройке Санкт-Петербурга, где запроектированы паркинги на продажу, реализовано 3,2 тыс. машино-мест. То есть в доме продано в среднем 24 машино-места. Средняя заполненность паркинга — 16,4%. Ровно год назад новостроек с платными паркингами было 194, а продано в них 4,6 тыс. машино-мест. На каждый дом приходится все те же 24 машино-места. Средняя заполненность паркинга — 16% ровно. Два года назад приобрести машино-место предлагали 226 новостроек, на каждую из которых в среднем приходилось по 21 покупателю. Паркинги были заполнены на 14,7%. Из этого можно как сделать вывод, что спрос на машино-места в новостройках Санкт-Петербурга очень незначительно растет, так и сказать, что он стабильно слабый в последние три года».

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, отмечает, что стоимость паркингов уже в течение лет пяти почти не растет — только индексируется в рамках официальной инфляции на 3–5% в год. «Для потребителей паркинг не является первой необходимостью, особенно в сегментах „эконом“ и „комфорт“. В первую очередь людям нужны средства на погашение ипотеки, ремонт и т. п. Кроме того, сейчас появляется тенденция на смену парадигмы потребления, растет популярность каршерингов, необходимость в парковочном месте снижается», — отмечает она.

Не случайно продажа паркингов часто дополнительно стимулируется девелоперами за счет специальных акций, таких, как паркинг в подарок, скидка при одновременной покупке с квартирой, выгодные условия по рассрочке. Увеличения активности в продажах паркингов мы не наблюдаем.

НИЖЕ СЕБЕСТОИМОСТИ Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», подтверждает: «Паркинги, к сожалению, остаются мало востребованной опцией — клиенты, приобретающие квартиру в ипотеку и выплачивающие до половины дохода своей семьи, не готовы сверху вложить даже 300 тыс. рублей за машино-место. Паркинги, если и продаются, то существенно ниже себестоимости. Большинство жильцов новостройки все же рассчитывают оставлять автомобиль „где-то недалеко“ на прилегающей территории и бесплатно. В итоге во многих жилых комплексах дворы заставлены машинами, а платные парковки пустуют».

За счет применения специальных строительных материалов, установки инженерного оборудования, лифтов, систем вентиляции, пожаротушения возведение



В КЛАССЕ «БИЗНЕС» СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ МАШИНО-МЕСТА СОСТАВЛЯЕТ ОТ 1,2 МЛН РУБЛЕЙ ДО 3 МЛН РУБЛЕЙ. В ПРЕМИУМ-СЕКТОРЕ — ОТ 2 МЛН РУБЛЕЙ ДО 5,5 МЛН РУБЛЕЙ

подземной автостоянки обходится девелоперу значительно дороже, чем строительство наземного паркинга. На стоимость также влияет площадь паркинга, его этажность, особенности грунтов. По словам господина Фельдмана, в среднем себестоимость машино-места в подземном паркинге обойдется застройщику в 1 млн рублей, в отдельно стоящем многоярусном паркинге, но также оборудованном лифтом, системами автоматизированного контроля въезда / выезда, охраны и видеонаблюдения, — будет варьироваться от 750 тыс. рублей до 1 млн рублей.

«По нашим наблюдениям, спрос на машино-места за последние годы снизился, поскольку доходы населения не увеличиваются, а затраты на покупку квартиры, наоборот, существенно выросли. Паркинги, возможно, могли бы стать востребованной опцией в том случае, если бы повсеместно все застройщики включали бы их в затраты проекта и отдавали в нагрузку к квартирам. Но такое решение приведет к еще одному повышению цен на всю недвижимость, поэтому в ближайшем будущем этого точно не произойдет. Так и будут стоять пустующие паркинги, а жильцы будут искать, где бесплатно рядом с домом поставить машину», — прогнозирует господин Фельдман.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», расска-

зывает: «В наших крупнейших проектах мы делаем ставку на размещение автомобилей именно в подземных паркингах, это одно из главных требований клиента к жилью комфорт- и бизнес-класса. Кроме того, парковка под землей позволяет освободить внутреннюю территорию проекта под современные элементы благоустройства. Машино-места под землей обходятся дороже, но они намного комфортнее наземных и дают жильцам дополнительные сервисы. В наших проектах место в подземном паркинге стоит в среднем 1,7 млн рублей. Цена зависит от типа паркинга: место в закрытом паркинге с возможностью входа на парковку из подъезда / лифта обойдется дороже, чем место в отдельном здании или на открытой площадке. Кроме того, на итоговой стоимости сказывается качество и размер машино-места. Дороже обойдется место ближе к выезду, машино-места большего размера или место рядом с электророзеткой».

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, говорит: «Важной тенденцией, влияющей на решения паркингов в ЖК, является повышение площади территории, отводимой под зоны благоустройства и общественные пространства, в частности „дворы без машин“. Это существенно сокращает возможности для наземной парковки в ЖК, и чем выше этаж-

ность таких ЖК, тем напряженнее может стать ситуация с парковкой. При этом востребованность машино-мест в паркингах зависит от ряда факторов: класс ЖК и уровень автомобилизации, доли квартир для собственного проживания и сдаваемых в аренду, стоимость покупки или аренды машино-места и, конечно, соотношение числа квартир и числа продаваемых машино-мест. В результате в ряде ЖК построенные паркинги стоят недозагруженными, а в некоторых комплексах, особенно элитных, стоимость последних непроданных машино-мест может существенно возрастать относительно старта продаж».

При этом госпожа Черная выражает надежду на то, что потребность в паркингах будет снижаться в связи с развитием городского транспорта и альтернативных средств перемещения. «Мы должны уйти от текущего избыточного нормирования парковочных мест в жилых проектах к европейской модели развития транспортных систем. То есть перейти от владения личным транспортом плюс парковкой, которыми в большинстве случаев пользуется один человек, к приоритету общественно-го транспорта, велосипедным дорожкам и шеринговой экономике. Цель такого перехода — повысить качество жилой среды и экологии и эффективнее расходовать бюджетные средства», — настаивает эксперт. ■

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРОДОЛЖАЕТ СОКРАЩАТЬСЯ

СПРОС НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ. ЗА ТРЕТИЙ КВАРТАЛ В ГОРОДЕ БЫЛО ПРОДАНО ОКОЛО 100 ЭЛИТНЫХ КВАРТИР. ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ СДЕЛОК (45%) СОВЕРШЕН С БЮДЖЕТОМ ОТ 35 ДО 49 МЛН РУБЛЕЙ. ПРИ ЭТОМ ЗА КВАРТАЛ ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОКРАТИЛОСЬ НА ЧЕТВЕРТЬ. ДЕНИС КОЖИН

Объем жилья бизнес- и премиум-класса, введенного в эксплуатацию в Петербурге по итогам трех кварталов 2021 года, составил 318 тыс. кв. м. До конца 2021 года девелоперами заявлено к вводу еще более 350 тыс. кв. м жилой недвижимости бизнес- и премиум-класса.

Такие данные приводит Knight Frank St Petersburg.

По итогам третьего квартала 2021 года свободное предложение на рынке элитной жилой недвижимости составило 80 тыс. кв. м, или около 600 квартир, при этом годом ранее на рынке предлагалось более 800 квартир. За квартал предложение сократилось на 25% в квадратных метрах и на 27% — в штуках квартир. Спрос на квартиры демонстрирует сохранение покупательской активности на элитном рынке Петербурга.

Средняя площадь представленных в продаже квартир увеличилась за квартал на 3,2 кв. м в связи с сокращением предложения лотов с двумя спальнями. Основной объем предложения квартир в А-классе традиционно составляют лоты с тремя спальнями — 36%.

В минувшем квартале завершились продажи в единственном объекте, который был представлен на первичном рынке в локации «Золотой треугольник», — особняк Кушелева-Безбородко. Помимо этого, на фоне положительной динамики продаж предложение элитного жилья скорректировалось таким образом, что лидирующую позицию по площади экспонируемых на рынке элитных квартир занял Петровский остров (34%). Второе место по объему предложения заняла локация «Петроградская сторона», где по итогам квартала остались в продаже 32% свободных лотов.

Основное количество элитных квартир экспонировалось в объектах с высокой стадией готовности (35%) либо в сданных домах (30%), что говорит о сохраняющейся тенденции рационального подхода к поиску квартир высокого качества — о возможности посмотреть объект и «примерить» его параметры на себя.

Третий квартал 2021 года показал положительную динамику спроса. С июля по сентябрь было реализовано около 100 квартир общей площадью 12,4 тыс. кв. м. Объем продаж увеличился на 8% в ква-

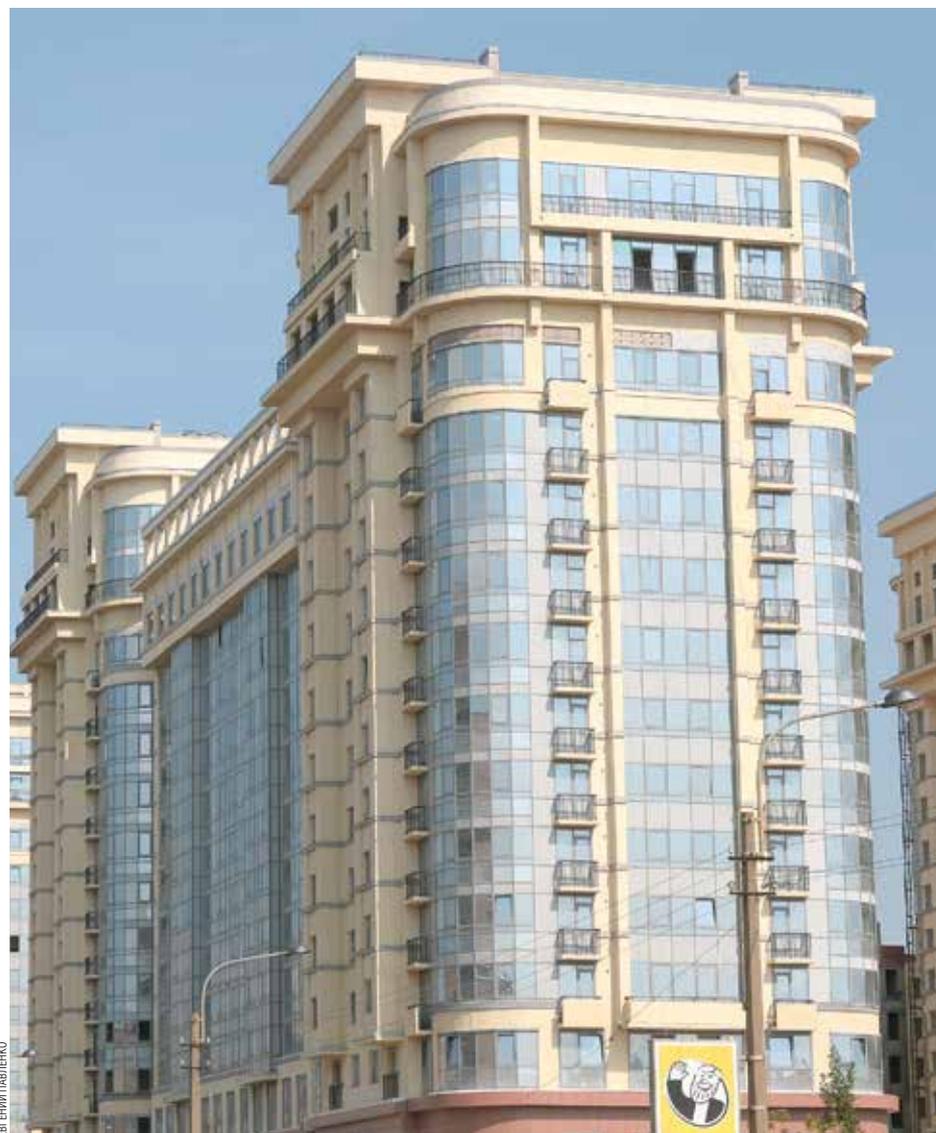
дрантных метрах и на 10% — в штуках квартир. В основном приобретались квартиры с двумя и тремя спальнями. Их совокупная доля в структуре спроса составила 58%.

93% площадей квартир были реализованы в Петроградском районе Санкт-Петербурга.

Компания Knight Frank St Petersburg отмечает, что в третьем квартале 2021 года наметилось сокращение спроса на элитное жилье со стороны иногородних покупателей. Основным мотивом покупки жилья традиционно было улучшение жилищных условий. «По нашим оценкам, в жилье высокого класса средняя доля покупок с инвестиционной целью составляет около 5–7%. Однако покупателей стали интересовать более компактные по площади квартиры в размере 120–150 кв. м вместо 150–180 кв. м в первом полугодии 2021 года. Основной объем сделок (45%) был совершен с бюджетом от 35 до 49 млн рублей. Еще 30% сделок — с бюджетом 20–34 млн рублей.

Если говорить о рынке жилья и элитного и бизнес-класса, то суммарно, по данным Colliers, в период с июля по сентябрь 2021 года была продана 101 тыс. кв. м жилья (1754 квартиры), тогда как во втором квартале объем продаж составил 99 тыс. кв. м (1724 квартиры). Всего за девять месяцев 2021 года на первичном рынке бизнес- и премиум-класса было реализовано 289 тыс. кв. м жилья, что на 11% превышает показатель за аналогичный период 2020 года. В абсолютном выражении покупатели приобрели 4990 квартир бизнес- и премиум-класса. Спрос на ипотеку закономерно снизился и в сентябре составил 47% от объема розничных продаж на первичном рынке бизнес- и премиум-класса, хотя в июне этот показатель был на уровне 66%.

«Несмотря на изменение условий льготной ипотечной программы, покупательская активность сохранилась благодаря началу делового сезона и активному выходу на рынок новых проектов. Рост интереса покупателей к премиальным продуктам также логичен. Недвижимость остается одним из наиболее надежных способов сохранения денежных средств, а локация и концептуальные составляющие премиальных проектов гарантируют будущий рост стоимости объекта. В 2021



С ИЮЛЯ ПО СЕНТЯБРЬ В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО ОКОЛО 100 КВАРТИР ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 12,4 ТЫС. КВ. М. ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ СДЕЛОК (45%) БЫЛ СОВЕРШЕН С БЮДЖЕТОМ ОТ 35 ДО 49 МЛН РУБЛЕЙ

году рынок пополнился крупным проектом премиум-класса — ЛСР вывела в продажу Neva Residence, что также стимулировало спрос в этом сегменте», — комментирует Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers.

«Всего за год с сентября 2020 года по сентябрь 2021 года средневзвешенная стоимость жилья на первичном рынке бизнес-класса Санкт-Петербурга выросла на 25% — до 247,7 тыс. рублей. В премиум-классе рост оказался более динамичным и составил 28% — до 358 тыс. рублей», — говорят в Colliers.

По иному считают стоимость премиальной недвижимости в Knight Frank St Petersburg: «Показатель средневзвешенной цены предложения квадратного метра элитного жилья за квартал увеличился на 3%, составив по итогам сентября 477 тыс. рублей. Наибольшее увеличение цен (в среднем на 6% за квартал) было отмечено в объектах Петровского острова и Петроградской стороны, при этом в данных локациях представлены наименьшие средневзвешенные цены предложения элитного жилья — 392 тыс. рублей за кв. м на Петровском острове и 469 тыс. рублей за кв. м на Петроградской стороне.

В Colliers полагают, что сегмент бизнес-класса уверенно возвращается к сбалансированному состоянию. В третьем квартале 2021 года темп роста цен на первичном рынке бизнес-класса замедлился и составил всего 3%. «Пик повышенного спроса на недвижимость уже пройден, в то время как рынок продолжает пополняться новыми проектами и корпусами в

уже реализующихся комплексах, а конкуренция за покупателя выступает дополнительным фактором, сдерживающим темпы роста», — уверены аналитики Colliers.

«В то же время в премиум-классе стоимость квадратного метра за третий квартал выросла на 9%. Увеличение стоимости лотов — результат мгновенной реакции застройщиков на изменение конъюнктуры предложения: в случае вымывания определенного типа квартир и недостатка предложения на рынке стоимость повышается. Так, в некоторых проектах премиум-класса повышение цен за три месяца реализации составило 10–15% в зависимости от типа квартир», — говорят в Colliers.

По итогам трех кварталов 2021 года активность девелоперов на рынке восстановилась: объем нового предложения на рынке Санкт-Петербурга увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2020 года на 53%, составив 449 тыс. кв. м (333,7 тыс. кв. м в проектах класса «бизнес» и 115,3 тыс. кв. м в проектах класса «премиум»). В третьем квартале 2021 года в продажу вышли четыре новых проекта бизнес-класса, а также новые очереди и корпуса в составе уже реализующихся проектов: «Новый Лессер» («Отделстрой»), «Морская набережная» (ЛСР), «Граф Орлов» (Л1), Modum («Арсенал-Недвижимость») и iD Park Pobedy (Euroinvest Development). Рынок класса «премиум» пополнился только одним проектом — в продажу вышел клубный дом «Петровская коса, 1» (ГПБИ), где будет реализовано 21,1 тыс. кв. м жилья. ■

В ПОИСКАХ НИШИ ТАУНХАУСЫ, ДОСТАТОЧНО ПОПУЛЯРНЫЕ В ЕВРОПЕ, ТАК И ОСТАЮТСЯ ДОСТАТОЧНО ЭКЗОТИЧНЫМ ПРОДУКТОМ НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА, ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗДЕСЬ, МОЖНО СКАЗАТЬ, ШТУЧНОЕ. ВПРОЧЕМ, ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ НАМЕТИЛСЯ РОСТ ИНТЕРЕСА К ЭТОМУ СЕГМЕНТУ.

РОМАН РУСАКОВ

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg, отмечает, что для России формат таунхаусов сложный и тяжело приживается за городом, так как в Европе он предполагает городской формат проживания и наличие соседей. «У нас загородный формат проживания — это участок и домовладение, а также нежелание иметь соседней за стеной. В городе данный формат тоже сложно прижился, так как при выборе квартирному жилью и таунхаусов девелопер выбирает первое, что продиктовано большим выходом площадей и понятным спросом», — поясняет она.

Игорь Карцев, генеральный директор «Максимум лайф девелопмент», с ней согласен: «Стремление к загородной жизни в представлении российского человека предполагает уединенность, отсутствие соседей за стеной. С этой точки зрения таунхаусы проигрывают отдельно стоящим домам. И при прочих равных (метраж, наличие участка) покупатель выбирает коттедж». При этом, замечает эксперт, таунхаусы стоят дешевле, а планировки и грамотное планирование площадей там зачастую выше.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», считает, что такой вид недвижимости может быть интересен в том случае, если он включен в сверхнеобычный, инновационный проект с развитой инфраструктурой. «Стоимость строительства таунхауса сопоставима со стоимостью отдельного коттеджа с отдельным земельным участком. В таком случае покупатель скорее сделает выбор в пользу отдельного дома. Застройщику также эффективнее построить не таунхаус, а малоквартирный дом либо отдельный коттедж. Это и стало причиной того, что качественные таунхаусы практически ушли с рынка», — уверен он.

Николай Антонов, партнер, генеральный директор «МТЛ. Управление недвижимостью», впрочем, отмечает, что растущий спрос на загородную недвижимость в пандемию потянул за собой спрос на таунхаусы. Но качественное предложение естественным образом ограничено, во-первых, отсутствием культуры малоэтажного строительства в городах, во-вторых, экономическими факторами. «Это почти идеальный формат застройки для городов-миллионников, если там есть в наличии достаточно просторные участки недорогой земли и развитая городская инфраструктура близости. В самом названии „таунхаус“ заложен симбиоз частного дома и полноценной городской среды. Плюс к этому идет соседское сообщество, близкое по интересам, по уровню доходов, которое совместно организует внутренний досуг, занятия спортом», — рассуждает эксперт.

НЕГДЕ СТРОИТЬ Проблема в том, считает господин Антонов, что в черте Петербурга очень мало участков, которые удовлетворяли бы всем этим требовани-



СТРЕМЛЕНИЕ К ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ В ПРЕДСТАВЛЕНИИ РОССИЙСКОГО ЧЕЛОВЕКА ПРЕДПОЛАГАЕТ УДИНЕННОСТЬ, ОТСУТВИЕ СОСЕДЕЙ ЗА СТЕНОЙ. С ЭТОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТАУНХАУСЫ ПРОИГРЫВАЮТ ОТДЕЛЬНО СТОЯЩИМ ДОМАМ

ям. «Удачные примеры — в Коломягах, в Старой Деревне — единичны, трендом не стали и, думаю, не станут, если Смольный не начнет специально поощрять подобные проекты. Любой участок, отведенный под строительство жилья, автоматически рассчитывается и оценивается с точки зрения экономики многоэтажного многоквартирного строительства. Проекты таунхаусов отодвигаются далеко за город, по факту превращаясь в разновидность коттеджных поселков. Создать инфраструктуру, приближенную по качеству к городской (детский сад, поликлиника, фитнес-клуб, бассейн), в таких условиях либо очень дорого, либо невозможно. Так же, как и обеспечить доступность поселка разными видами транспорта», — размышляет эксперт.

Господин Антонов не исключает, что, возможно, таунхаусы — это просто исторически не свойственный Петербургу тип жилья. «Имперский дух города противоречит модели „домик — садик“. Не зря же она стала искореняться еще при Петре. В Лондоне с его культурой проживания „один дом — одна семья“ состыкованные торцами частные дома выглядят довольно экономичным решением. В Петербурге, где традиционной единицей застройки служил доходный дом, городской таунхаус — это неоправданно дорого. Впрочем, как и в Москве, Нью-Йорке и большинстве мегаполисов мира», — полагает господин Антонов.

Вера Сережина, руководитель направления клиентского опыта группы RBI, также полагает, что в черте города сложно найти подходящее место для застройки такого проекта, он будет странно смотреться среди многоэтажек. «Зато таунхаусы хорошо приживаются в зонах с ограниченной этажностью. Поскольку

классический таунхаус — это все-таки жилье больше элитное или бизнес-класса, то район должен быть достаточно престижным, с развитой инфраструктурой. Такие комплексы есть на Крестовском острове и в Коломягах. Около Каменки, например, где на таунхаусы „наступают“ многоэтажки, многие стремятся продать свою недвижимость», — перечисляет она.

Госпожа Сережина также говорит о том, что в последний год таунхаусы снова стали появляться, причем чаще в Ленинградской области, чем в черте города. Это происходит на всплеске интереса к загородной недвижимости, то есть ответ в большей степени на пандемию. «Спрос на такие проекты показывает стремление выбраться из густонаселенного города. В силу своего местоположения за городом таунхаусы не такие дорогие, как в городской черте: их стоимость может составлять от 10 млн рублей, тогда как в черте Петербурга это суммы от 20 млн рублей. Насколько этот тренд длительный — покажет время», — рассказывает госпожа Сережина.

Она обращает внимание, что таунхаусы в Петербурге — это семейное жилье бизнес-класса и выше, так как минимальный размер, в котором возможен необходимый функционал, — от 100 кв. м. Обычно это двух-трехэтажный дом на нескольких владельцев, где на первом этаже находятся хозяйственные помещения, на втором — кухня или гостиная и на третьем — спальня (две или более). Земля в черте города недешевая, и такое жилье стоит в среднем от 20 млн рублей.

ТРИ ДЕСЯТКА ПРОЕКТОВ По данным консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», на конец первого полугодия 2021 года на загородном рынке

Санкт-Петербурга и Ленинградской области в открытой продаже находятся 27 проектов с таунхаусами (+14 дополнительных очередей существующих проектов). Объем рынка таунхаусов на конец первого полугодия 2021 года составил 2,2 тыс. лотов, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года отмечается прирост на 1% (с начала года коррекция показателя на 7%).

В сегменте таунхаусов по итогам второго квартала 2021 года отмечается положительная динамика вывода новых проектов. За отчетный период в продажу вышли два новых проекта и две очереди в реализуемых проектах совокупно в 0,2 тыс. лотов. В сравнении с первым кварталом 2020 года объем пополнения рынка за отчетный период вырос в 14 раз за счет низкой базы прошлого года.

В первом полугодии на рынок вышли всего два проекта таунхаусов: «Таун Град» («УК Теорема») в Петродворцовом районе (Петергоф) и «Невская усадьба» («Меткем») во Всеволожском районе (Новосаратовка).

Как отмечают в «Петербургской Недвижимости», в целом в структуре вывода новых лотов за первое полугодие 2021 года с ростом доли до 80% первое место занимают участки без подряда, заметно прибавили таунхаусы за счет единичного проекта (до 8%).

В структуре нового предложения за первое полугодие 2021 года основной объем лотов выходит в продажу в зоне до 40 км от КАД, что говорит об ориентации этих проектов на постоянное проживание: в том числе 100% нового предложения таунхаусов.

За первое полугодие 2021 года реализовано 0,3 тыс. лотов таунхаусов (в том числе 0,1 за второй квартал 2021 года), прирост по сделкам на +28% по сравнению с первым полугодием 2020 года. Основной объем сделок приходится на классы «эконом» (39%) и «комфорт» (45%).

Средний бюджет сделки по основным классам таунхаусов по итогам первого полугодия 2021 года: «эконом» — 5,5 млн рублей (+24% к аналогичному периоду прошлого года, или +1,1 млн рублей), «комфорт» — 7,7 млн рублей (+15% к аналогичному периоду прошлого года, или +1,0 млн рублей).

«Зафиксированный прирост средних бюджетов сделки по основным классам спроса связан с „вымыванием“ самых доступных лотов предложения в более ранние периоды, также фиксируются сделки в более дорогих проектах (с ценой сделки выше, чем в среднем по классу, например в «комфорт» — 9–10 млн рублей)», — говорит Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость».

Основной спрос на таунхаусы концентрируется во Всеволожском районе (58%), на три наиболее активных района приходится 83% сделок (Ломоносовский — 14%, Тосненский — 11%). ■

ТРАВА У ДОМА

ОФОРМЛЕНИЕ ПРИДОМОВОЙ ТЕРРИТОРИИ В ЭЛИТНЫХ КОМПЛЕКСАХ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ КЛЮЧЕВЫМ ФАКТОРОМ, ВЛИЯЮЩИМ НА РЕШЕНИЕ О ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ. ОДНАКО В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ДИЗАЙН ДВОРА СТАНОВИТСЯ ЗНАЧИМЫМ КОНКУРЕНТНЫМ ФАКТОРОМ, И ВСЕ БОЛЬШЕ ДЕВЕЛОПЕРОВ УДЕЛЯЮТ ЭТОМУ ЭЛЕМЕНТУ ВНИМАНИЕ. ПРАВДА, ПОКА ПЕТЕРБУРГ ОТСТАЕТ ОТ СТОЛИЦЫ В ВОПРОСЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРИДОМОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ.

ГЛЕБ ЖУРАВЛЕВ

При выборе ЖК покупатели оценивают не только площади и планировки квартир, но и среду, в которой будут жить. Кроме квадратных метров, они выбирают образ жизни, говорят эксперты рынка. Поэтому для всех новостроек грамотно продуманная придомовая территория станет сильным конкурентным преимуществом, которое влияет на позиционирование, продвижение и стоимость жилья. Но для домов высокого ценового сегмента это особенно важно: покупатели готовы платить больше за квартиру в ЖК, где есть комфортные, безопасные, стильно оформленные общественные пространства.

«Этот европейский тренд на создание дворов, где удобно всем жильцам и в которых индивидуально учтены интересы каждого, появился в России до пандемии. Но он усилился в эпоху самоизоляции, социального дистанцирования. Изменения в жизни общества за последние полтора года показали, что застройщикам надо внедрять новые веяния в несколько раз быстрее, чем раньше. Это позволяет им оставаться конкурентоспособными», — говорит Юлия Тряскина, партнер группы компаний UNK.

Александр Михеев, директор по развитию проектов «Главстрой», соглашается: «Одним из главных постпандемических трендов в сегменте премиального жилья стало существенное повышение значимости придомовой территории при выборе объекта потребителем. Так, по данным аналитиков нашей компании, самым заметным трендом при выборе недвижимости бизнес- и премиум-класса 2021 года в Москве стало требование собственного парка в жилых кварталах или расширенной концепции благоустройства».

При этом более трети клиентов высоко-го ценового сегмента считают уникальную концепцию благоустройства эмоциональным стимулом для покупки, отмечает он.

Безусловно, и раньше покупатели в средней и высокой ценовой категории обращали внимание на наличие и привлекательность территории ЖК, признает господин Михеев. «Однако теперь, когда многие большую часть времени проводят дома, покупатели обращают внимание на самые разные аспекты: функциональное наполнение, дизайн, зонирование, используемые материалы и т. д. Соответственно, изменение запросов потребителей принесло с собой и новые тенденции, главной из которых можно считать комплексный подход к оформлению внутренней территории ЖК, использование всех визуальных возможностей, начиная от ландшафта местности и заканчивая освещением и растительностью», — рассуждает он.

ПЯТИЛЕТКА НОВОГО КАЧЕСТВА Эксперты говорят: за последние пять лет подход к обустройству придомовой терри-



В ЭЛИТНЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ ТРЕНД НА БОЛЕЕ ГЛУБОКОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИЙ ПОКА СДЕРЖИВАЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО СРАВНИТЕЛЬНО МАЛЫМ ВНИМАНИЕМ СО СТОРОНЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ, НО И НЕБОЛЬШИМИ МАСШТАБАМИ САМИХ ТЕРРИТОРИЙ В БОЛЬШИНСТВЕ ЖК

тории у застройщиков изменился кардинальным образом. Во главе любой концепции развития территории встали человек, его комфортный досуг и удобная логистика. Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит, что базовым стал тренд исключения автомобилей с территории дворов. Он рассказал, что за счет нового подхода к благоустройству на него закладывается до 5% от общей суммы строительства.

«Оформление территории может занимать и 3% от стоимости строительства ЖК, и 15%. В деньгах это может составлять десятки, а то и сотни миллионов рублей», — говорит Юлия Тряскина.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, полагает, что оформление придомовой территории пока не относится к основным факторам выбора ЖК и инструментам конкурентной борьбы — большее влияние на выбор покупателей оказывают локация, планировка, цена и даже отделка холлов.

«Сегодня наличие и оформление придомовой территории для покупателей становятся очень важными. Конечно, определяющим по-прежнему остаются локация, планировка, архитектура проекта, но при похожих параметрах именно благоустройство внутренней территории жилых комплексов может стать решающим аргументом при выборе», — считает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

«В целом на рынке благоустройству и оригинальному оформлению дворовой

территории уделяется все большее внимание в новых ЖК: во дворах и на придомовой территории создаются различные функциональные зоны для отдыха и активностей, применяются современный ландшафтный дизайн и малые архитектурные формы, разнообразные материалы в элементах благоустройства — дерево, натуральный и искусственный камень», — рассказывает господин Кокорев.

Екатерина Запороженко, коммерческий директор Docklands development, также говорит о важности тщательно продумать зонирование — где расположить детскую и спортивную площадки, а где — тихую зону для спокойного отдыха. «Это части привычного набора общественных пространств жилых комплексов», — говорит она.

«Элитное жилье требует более тщательного подхода: не только открытые зоны, предназначенные для теплой погоды, но и защищенные от непогоды. Появляются проекты, где представлены собственные набережные, интересные решения подсветки, арт-объекты», — рассказывает Вячеслав Мокичев, генеральный директор управляющей компании «Прогресс».

Юлия Тряскина считает, что благоустройство комплексов высокого класса — премиального и элитного — очень разнообразно, его невозможно подвести под единую формулу, которая предписывает наличие определенных функций и элементов дизайна. «Обязательное условие — приватность, закрытость от улицы и проникновения посторонних», — говорит она. — Территория должна быть простор-

ная. Если не хватает места на земле (что актуально для ЖК на небольших участках), девелоперы создают места общего пользования на стилобатах, открытых террасах, кровле. Более того, наличие зон отдыха на верхних уровнях может стать дополнительным преимуществом ЖК, так как у внутреннего двора будут улучшенные видовые характеристики».

МАЛО МЕСТА В элитных жилых комплексах тренд на более глубокое оформление территорий пока сдерживается не только сравнительно малым вниманием со стороны покупателей, но и небольшими масштабами самих территорий в большинстве ЖК, что ограничивает возможности по созданию благоустройства. «Из строящихся сейчас ЖК наиболее оригинальное и тщательное решение имеет One Trinity Place — при этом если со стороны набережной пространство общественное и решено широкой парадной лестницей, то со стороны двора это небольшие уютные озелененные пространства. Улучшение видов из окон и одновременно расширение инфраструктуры жилого комплекса обеспечивает благоустройство придомовой территории с муралом на брандмауэре противостоящего дома», — рассказывает господин Кокорев. — При наличии территории и сохраняемых зеленых насаждений некоторые проекты формируют парковые зоны на придомовой территории — «Смольный парк», «Резиденция на Каменном» и в перспективе — «Императорский яхт-клуб», в котором также будут собственная прогулочная набережная, марина для яхт и катеров, а также вертолетная площадка».

ИМЕНИТЫЙ ДИЗАЙН «Девелоперы все чаще привлекают известных дизайнеров и архитекторов для создания комфортной и эргономичной среды внутри двора. Это возможность создать целую историю и философию комплекса, созвучную духу и архитектуре проекта», — полагает Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

Господин Михеев подтверждает: одна из главных тенденций последнего времени — разработка отдельной концепции придомовой территории именитым архитектурным бюро. Причем нередко девелоперы выбирают архитекторов по итогам отдельного конкурса.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», при этом отмечает, что Петербург значительно отстает от Москвы по уровню благоустройства территории элитного жилья. Он также связывает это с тем, что проекты элитного жилья точечные и расположены на небольших земельных участках. «Казалось бы, это даже плюс — как известно, ограничения лучше всего стимулируют творчество и яркие идеи. → 24

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСКА НА ГАЗЕТУ «КОММЕРСАНТЪ»

Ищите нас в официальном каталоге Почты России
«Подписные издания»

«Коммерсантъ» (понеделник-пятница)

П5553 — на год

П5554 — на полугодие

П5547 — на любой срок

«Коммерсантъ» (суббота)

П4672 — на любой срок

Вы также можете обратиться
в агентства альтернативной подписки:

— ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26)

— ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07)

**ПОДПИСЫВАЕМСЯ ПОД КАЖДЫМ СЛОВОМ.
ПОДПИШИТЕСЬ И ВЫ.**

22 → Но встречаются и такие проекты, в которых благоустройство выполнено на уровне масс-маркета, с самым дешевым оборудованием и полным отсутствием ландшафта. Вероятно, только для того, чтобы соблюсти формальные нормы. Детально проработанные примеры в элитной недвижимости Петербурга есть, но это пока редкость. В частности, такие можно найти среди строящихся и завершающихся сейчас проектов на Петроградской стороне».

По словам господина Софронова, сегодня основная развивающаяся тенденция в оформлении территорий — привнесение природы в городскую среду. «С одной стороны, это естественность, с другой — природа неисчерпаемый источник вдохновения. Вазоны, статуи, закатка в мрамор и прочее — скорее, примеры из прошлого. Сейчас все подчиняется двум правилам: эстетичность и функциональность. За эстетику отвечает сочетание зеленых насаждений: разнообразие видов, форм и запахов, равномерное распределение по территории. Высший пилотаж — в сочетании стиля и лаконичности. Например, в последнее время в моде «облака» из горных сосен. Высокоствольные растения, выше человеческого роста, используются для создания ощущения выросшего сада или парка. Хороший результат возможен только при подборе растений специалистами, соблюдении времени и технологии посадки, создании системы автополива и, конечно, подготов-

ки почв. Дополняет картину внешний вид и форма уличной мебели, цвета покрытий, варианты дорожек, точечная подсветка с рассчитанной интенсивностью — все это устройство призвано подчеркивать понятие „благо“», — рассказывает эксперт.

Функциональная часть обеспечивается сделанным под заказ дополнительным оборудованием. От детских и спортивных зон до конструкций освещения и водоотведения. Господин Софронов замечает, что наряду с часто встречающимися небольшими внутренними площадями в элитном сегменте есть и обширные пространства. «В частности, для стартовавшего проекта на Карповке мы готовим концепт благоустройства с территорией в 2300 кв. м. Для этого привлекли одну из лучших ландшафтных студий в стране, которая отметилась несколькими знаковыми работами городского уровня. Пожалуй, это тоже один из трендов — растущий объем задействования в элитных проектах профильных ландшафтных специалистов», — рассказал он.

Эксперты говорят, что задолго до благоустройства девелоперу важно продумать общую концепцию ЖК, понять, какая категория покупателей преобладает, что нужно будущим жильцам, а при реализации проекта учесть интересы людей с разным темпераментом и стилем жизни.

«Принципы оформления территории в „премиум“ и „элитном“ сегментах отличаются. К примеру, в категории „премиум“

сейчас популярна естественность: некоторые зоны двора часто стилизуют под „дикий“ ландшафт, напоминающий нетронутый уголок природы. Он может быть как равнинный, так и с искусственным рельефом, водоемами, похожими на натуральные. Все это позволяет оживить и разнообразить пейзаж. В элитных комплексах застройщики реализуют нестандартные идеи в архитектуре и ландшафтном дизайне. Высаживают необычные сорта деревьев и кустарников, создают целые дендрарии, устанавливают интересные арт-объекты, скульптуры, возводят гроты. Тренд на „фотогеничность“ местности в элит-классе выражен как нигде ярко», — полагает Юлия Трякина.

«Само зонирование территории часто осуществляется с помощью зеленых насаждений в специальных вазонах, обшитых древесиной или дизайнерской сталью, они образуют своеобразные „островки“, среди которых расположены дорожки и экотропинки, детские и спортивные площадки», — рассказывает господин Михеев.

При этом, по его словам, много внимания сейчас уделяется соединению придомовой территории с морфотипом окружающего пространства. Например, если рядом набережная, то максимально использовать ее пространство и интегрировать в благоустройство.

«Еще один тренд — гармоничное сочетание фасадов и элементов благоустройства. Например, использование

натуральных материалов для создания брусчатки и вазонов, благородные оттенки для детских площадок, древесина или экологичные материалы для создания малых архитектурных форм. Или покрытие дворовой территории жилого комплекса, выполненное из клинкерной брусчатки благородных оттенков, переключаются с цветовыми решениями фасада. Это объединяет вертикальные линии архитектуры проекта и горизонт ландшафта, создавая единое пространство», — рассуждает господин Михеев.

Дополнительно учитывается человеческий масштаб восприятия: использование фасадов из натурального камня на уровне глаз, много зелени, а также панорамное остекление первых этажей и лобби.

Важной составляющей придомовой территории становится освещение. Архитекторы отдельно разрабатывают проекты «вечернего» и «дневного» света, использования остекления и естественного освещения.

«Также частью дизайн-проекта придомовой территории является озеленение. Основная задача — сохранение привлекательности в любое время года. Поэтому сейчас часто используются плодовые деревья, такие как яблоня или вишня, цветущие деревья и кустарники, а также растения с разной окраской листьев осенью. И по-прежнему активно используются хвойные породы и можжевельники», — отмечает господин Михеев. ■

РАЗОГРЕТЫЙ ЗАГОРОД НА ПЕРВИЧНОМ ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА СОХРАНЯЕТСЯ АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС. ПО ДАННЫМ КОНСАЛТИНГОВОГО ЦЕНТРА «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ», ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА ПРОДАНО 9,11 ТЫСЯЧИ КОТТЕДЖЕЙ, УЧАСТКОВ И ТАУНХАУСОВ. ЭТО НА 26% ПРЕВОСХОДИТ ПОКАЗАТЕЛИ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА, КОТОРЫЙ ТАКЖЕ БЫЛ РЕКОРДНЫМ ПО СПРОСУ. ДЕНИС КОЖИН

«В течение последних полутора лет, начиная со второго квартала 2020 года, уровень сделок на загородном рынке составляет ежеквартально не менее трех тысяч лотов — рекордные цифры за всю историю наблюдений. Даже с учетом возможного снижения продаж в четвертом квартале из-за погодных условий и начала зимы годовой объем сделок может достигнуть уровня 11–12 тысяч, что станет абсолютным максимумом для рынка», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» (Setl Group).

Среди причин ажиотажного спроса — пандемия и ограниченный выезд за рубеж, переориентация некоторых отраслей на удаленный режим работы, рост цен на жилье на первичном и вторичном рынках Санкт-Петербурга.

Эксперты отмечают, что ажиотажный спрос подталкивает предложение. Девелоперы активно пополняют рынок новыми проектами. Так, уровень спроса с начала 2021 года сопоставим с уровнем вывода новых объектов: 9,4 тысячи лотов выведены и почти столько же реализованы. При этом по всем типам объектов средний бюджет сделки растет, так как с рынка в первую очередь вымывается самое бюджетное предложение, а новые проекты выходят по



СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ СДЕЛКИ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ СОСТАВИЛ 5,9 МЛН РУБЛЕЙ В КЛАССЕ «ЭКОНОМ», 12,3 МЛН РУБЛЕЙ — В КЛАССЕ «КОМФОРТ», 27 МЛН РУБЛЕЙ — В КЛАССЕ «БИЗНЕС», 53,7 МЛН РУБЛЕЙ — В КЛАССЕ «ЭЛИТА»

довольно высоким ценам в силу заметного роста стоимости стройматериалов и высокого спроса. И спрос, и новое предложение по-прежнему сконцентрированы в поселках вблизи города, до 20 км от КАД, что говорит о нацеленности покупателей на круглогодичное проживание в загородном доме.

С начала года цены на загородном рынке выросли по всем типам объектов. Участки с подрядом и коттеджи эконом-класса прибавили 10,2% — до 43,3 тыс. рублей за кв. м, +26,9% составил рост в сегменте «комфорт» — до 68,9 тыс. рублей за кв. м, на +18,3% подорожал бизнес-класс — до 111,3 тыс. рублей за кв. м и на +12,5% «элита» — до 182,8 тыс. рублей за кв. м. При этом средний бюджет сделки составил 5,9 млн рублей в классе «эконом», 12,3 млн рублей — в классе «комфорт», 27 млн рублей — в классе «бизнес», 53,7 млн рублей — в классе «элита».

Сотка земли также подорожала практически во всех локациях, особенно в районах, расположенных близко к городу. Например, во Всеволожском районе на землях ИЖС сотка прибавила в цене с начала года 13% — до 330,4 тыс. рублей, в ДПН и СНТ +20,2% — до 207,7 тыс. рублей, на землях, предназначенных для сезонного проживания, +2,7% — до 159,9 тыс. рублей. ■

ЭЛИТНЫЙ АТТРИБУТ ДЛЯ ВСЕХ

В ПЕТЕРБУРГЕ ГЛАВНЫЙ «ВИДОВОЙ ЗАПАС» ПРЕМИАЛЬНОГО СЕКТОРА ФОРМИРУЮТ ВОДНЫЕ АРТЕРИИ ГОРОДА. ВПРОЧЕМ, ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ВОДЫ В ГОРОДЕ ТАК МНОГО, ЧТО С ВИДОМ НА НЕЕ МОЖНО НАЙТИ И КВАРТИРЫ ВПОЛНЕ ДЕМОКРАТИЧЕСКИХ СЕГМЕНТОВ. ОДНАКО ИМЕННО В ЭЛИТНОМ СЕКТОРЕ НАЦЕНКА ЗА ВИД НА ВОДУ МАКСИМАЛЬНА. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

По подсчетам консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», возле воды располагается большинство элитных объектов города, на них приходится 73% предложения в классе. Такое соотношение сохраняется на протяжении последних лет, однако заметны структурные изменения. «С развитием территорий на Петровском острове и сокращением предложения на Крестовском острове и в историческом центре произошло перераспределение предложения. Теперь более 60% предложения у воды приходится на Петровский остров, а до 2016 года локация отсутствовала в структуре», — рассказала Ольга Трошева, руководитель КЦ «Петербургская Недвижимость».

Она говорит, что с начала 2021 года продажи открылись в пяти элитных объектах, три из которых расположены на Петровском острове. Средняя цена предложения в классе «элита» на конец октября 2021 года — 421 тыс. рублей за кв. м. Коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость-СЗ» Денис Бабаков говорит, что сегодня тяжело корректно оценить изменения предложения в новостройках возле водоемов из-за отсутствия конкретных критериев. «Например, стоит ли относить к объектам у воды жилые комплексы, которые не являются видовыми? Так, ЖК „Цивилизация“ находится в непосредственной близости к Октябрьской набережной, однако окна комплекса не выходят на Неву. Также не ясно, какие водоемы считать подходящими для такого анализа: „Цветной город“ расположен рядом с рекой Охтой, „Октябрьская набережная“ — у Невы, а „Морская набережная“ — на Финском заливе», — рассуждает он. При этом эксперт замечает, что, несмотря на имеющееся предложение квартир у воды, в перспективе оно будет сокращаться, так как количество водоемов Северной Венеции ограничено, и подходящих для строительства локаций становится все меньше.

«Жилье с видом на воду очень востребовано и часто становится одним из ключевых преимуществ проекта. Девелоперы стремятся удовлетворить запрос — так, Петровский остров с потрясающими видовыми характеристиками за последние пять лет застроен практически полностью жильем премиум- и элит-класса», — считает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

«В последние годы много примеров редевелопмента территорий, часто это бывшие промышленные площадки в Петроградском, Василеостровском и Приморском районах (в последнем — в локации, граничащей с Елагиным островом)», — уверен Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

Ирина Богачева, руководитель группы «Новое строительство» АН «Итака», обращает внимание, что прибрежных территорий в Санкт-Петербурге немало, строительство на них жилья разных це-



НАЦЕНКА ЗА ВИД НА ВОДУ МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ 30% В ПРОЕКТАХ КЛАССА «ЭЛИТ»

новых сегментов ведется активно. Так, на юго-западе города, на побережье Финского залива в Красносельском районе, возводятся преимущественно ЖК класса «комфорт+», однако там присутствуют и проекты, близкие к бизнес-классу (ЖК «Паруса», ЖК «Легенда героев»), есть и малоэтажные проекты бизнес-класса (ЖК «Duderhof Club»). На территории Приморского района построены и продолжают строиться проекты бизнес-класса (ЖК «Riviere Noire», ЖК «Три ветра» и другие), а также премиум-класса («Лакта Плаза»). Элитные проекты реализуются в Петроградском районе на территории Петровского острова: ЖК «Петровский квартал на воде», ЖК «Привилегия», ЖК «The One», ЖК «Леонтьевский мыс», ЖК «Esper Club» и т. д. Много объектов возводится на намывных территориях Васильевского острова, это объекты «комфорт+» и бизнес-класса: «Golden City», «Гавань капитанов», «Морская набережная». «Количество предложений у воды в последнее время значительно выросло и пока продолжает расти. Цены, разумеется, растут, обгоняя предложение. На прибрежных территориях Красносельского района цены в среднем стартуют от 190 тыс. рублей за кв. м, на намыве В. О. — от 220 тыс. рублей за кв. м; на Петровском острове — от 300 тыс. рублей за кв. м», — рассказала госпожа Богачева.

Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI, подтверждает слова коллеги: «Петербург — город на воде, поэтому и проектов у воды достаточно много. Это не только центр, но и, например, комфорт-класс на намыве на Васильевском острове, новостройки

вдоль Октябрьской, Малоохтинской набережных. В элитном сегменте — Петроградка, Петровский остров, центральные набережные. В частности, из недавних стартов продаж элитных проектов у воды можно отметить проекты на набережной Карповки и Петровской косе».

Но вид на воду в разных сегментах влияет на цену по-разному. По ее мнению, в комфорт-классе определяющим фактором является все-таки транспортная доступность, инфраструктура, благоустройство. «Сильно переплачивать именно за вид клиенты в этом сегменте не готовы. А поскольку такие проекты чаще всего расположены в бывших промзонах, то там нет хороших благоустроенных набережных, что могло бы придать проекту дополнительную ценность. При этом большинство девелоперов тоже не готовы вкладываться в облагораживание набережных. Редкий обратный пример — такие проекты RBI, как «Петровская ривьера» и «Дом на набережной», где мы как раз благоустроили территории набережных, прилегающие к участку застройки», — рассказала она.

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», подтверждает: «Водоем является преимуществом, однако необязательным условием приобретения недвижимости. Большую роль играет наличие качественного благоустройства и озеленения придомовой территории. Подход к этому за пять лет изменился кардинальным образом. Сегодня клиент обращает на благоустройство отдельное внимание, а застройщик, прислушиваясь к спросу, разрабатывает оригинальные и функциональные проекты на стадии проектиро-

вания, а не по остаточному принципу, как было пять-семь лет назад».

Что касается бизнес-класса и «элиты», в этих сегментах, отмечает госпожа Петропавловская, видовые квартиры представляют большую ценность. «Наценка за вид на воду может составлять 30%. Например, в нашем проекте „Четыре горизонта“ (был в продаже в 2013–2018 годах) разница между стоимостью одного «квадрата» в видовых квартирах на верхних этажах и в квартирах без вида на воду доходила до 30%», — говорит она.

Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой», рассуждает: «К концу 2021 года ситуация с проектами на набережных Петербурга соответствует общим тенденциям элитного сегмента в центре города — предложение сокращается, цены растут, а новых проектов не анонсируется. Так, в прошлом году клубный дом „Приоритет“ на Воскресенской набережной, 32, был единственным элитным жилым проектом в центре, в котором открылись продажи за последние несколько лет».

По ее словам, за последний год один квадратный метр в объектах у воды вырос в цене от 10% до 40%. «Если мы рассматриваем дома в районе „Золотого треугольника“, Крестовского острова и Петроградской стороны, то жилье в них сегодня в дефиците. Например, в начале третьего квартала 2021 года в ЖК „Привилегия“ на берегу Малой Невки оставалась всего одна квартира. В связи с этим фокус внимания покупателей элитных объектов сместился на исторический центр, в частности, к набережным у Литейной части города», — говорит госпожа Кравцова. ■

УРАВНИВАНИЕ СЕГМЕНТОВ

С ПОВЫШЕНИЕМ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК ПРОДАВЦЫ АККУРАТНЕЕ ИНДЕКСИРУЮТ ЦЕНЫ, ПЫТАЯСЬ НЕ ПОТЕРЯТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ. СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ ПО РОССИИ ВПЕРВЫЕ ОПУБЛИКОВАННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПРИБЛИЗИЛАСЬ К СРЕДНЕРЫНОЧНОЙ, РАЗРЫВ МЕЖДУ СРЕДНЕЙ ЦЕНОЙ КВАДРАТНОГО МЕТРА В «НОВИНКАХ» И СРЕДНЕРЫНОЧНОЙ ЦЕНОЙ КВАДРАТНОГО МЕТРА СОКРАЩАЕТСЯ С ЛЕТА ЭТОГО ГОДА. НА ФОНЕ ПРОДОЛЖАЮЩЕГОСЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЦЕН НА НОВИНКИ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА И ВОЗБНОВИВШЕГОСЯ РОСТА ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК КВАРТИРЫ НА «ВТОРИЧКЕ» ОСТАЮТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ВАРИАНТОМ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Эксперты ЦИАН.Аналитика подвели итоги октября 2021 года на вторичном рынке недвижимости крупных (от 500 тыс. человек) городов России.

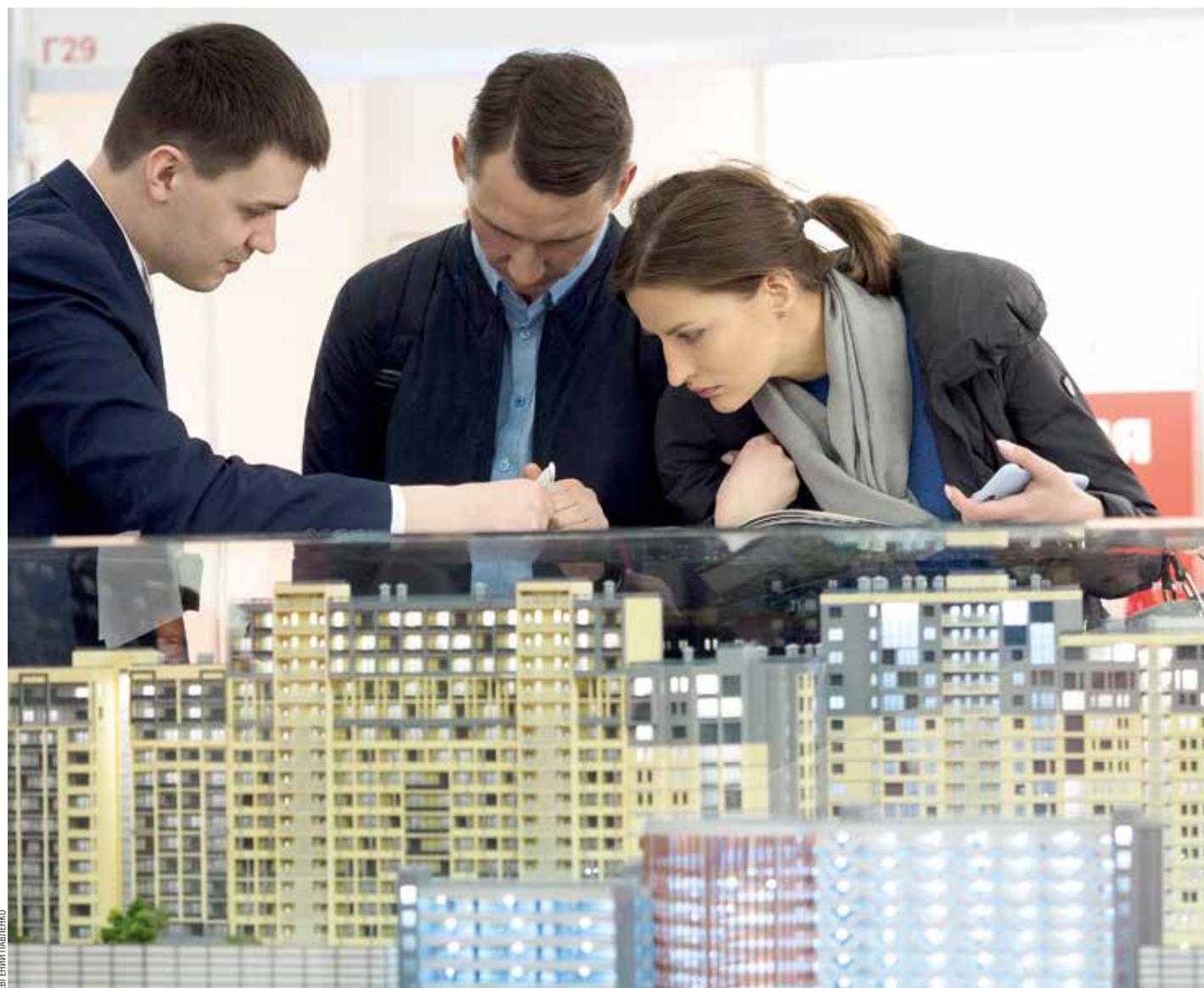
По подсчетам ЦИАН, средневзвешенная стоимость квадратного метра на вторичном рынке городов с населением более 500 тыс. человек в октябре 2021 года составила 88,2 тыс. рублей. За месяц она увеличилась на 1,7% (с 86,7 тыс. рублей). За год стоимость прибавила 24,4% (с 70,9 тыс. рублей).

Цены на «вторичке» увеличиваются вслед за первичным рынком, но более плавно, чем в новостройках. Немалую роль в росте цен в течение года сыграл и повышенный спрос за счет относительно низких ипотечных ставок. Более плавный рост, чем на «первичке», объясняется меньшим средним уровнем привлекательности (дома советского периода физически и морально устаревают) и тем, что на «вторичке» цены сильнее, чем в новостройках, зависят от доходов населения (которые почти не растут).

Бюджет предложения (стоимость квартиры) на вторичном рынке в среднем по анализируемым городам составляет сегодня 4,98 млн рублей. За месяц он увеличился на 95 тыс. рублей (+1,9%), за год — на 880 тыс. рублей (+21,3%). Стоимость лота за месяц выросла сильнее, чем цена квадратного метра, что говорит о том, что в продаже осталось больше просторных планировок — на фоне роста цен на недвижимость и повышения ставок по ипотеке население приобретает в первую очередь более доступные компактные квартиры.

МИЛЛИОННИКИ ДОРОЖАЮТ БЫСТРЕЕ Основной прирост цен среди анализируемых городов дают миллионники вне столичных агломераций. За месяц один «квадрат» в них подорожал на 2,1%, за год — на 27,4% (в целом по анализируемым городам на 1,7% и 24,4% соответственно). Максимальные темпы роста среди миллионников — в Уфе (+3,5% за месяц), Ростове-на-Дону (+3,4%), Самаре (+3,2%), Волгограде (+3,0%).

Цены на вторичном рынке в городах с населением от 500 тыс. до 1 млн чело-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЗА ОКТЯБРЬ ЦЕНЫ УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 1,8%, А ЗА ГОД СРАЗУ НА 29,7% — ОДИН ИЗ САМЫХ ВЫСОКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО СТРАНЕ

век увеличиваются не так стремительно: +1,8% за месяц и +24,8% за год. Максимальные темпы роста в Кирове (+6,4% за месяц), Махачкале (+3,5%), Кемерове (+3,4%), Рязани и Липецке (+3,0%). В Кирове, Махачкале и Волгограде рост связан с выходом на рынок более дорогих «новинок» (лотов, появившихся в продат-

же впервые). Вообще в городах с относительно небольшим объемом предложения колебания цен могут быть сильнее, чем в других.

В Москве цены увеличиваются не так быстро, как в других городах, — всего +0,7% в месяц и +9,1% за год. Это объясняется и так слишком высоким уровнем цен. Продавцы аккуратно подходят к индексации, чтобы не потерять потенциальных покупателей, многие из которых уже отложили покупку квартиры из-за стремительного роста цен и перешли в категорию арендаторов.

В Санкт-Петербурге за месяц цены увеличились на 1,8% аналогично среднему уровню в других миллионниках, а за год сразу на 29,7% — один из самых высоких показателей. Связано это со сниже-

нием темпов ввода нового жилья. Здесь было принято соглашение об ограничении объемов строительства до 2030 года. По нацпроекту «Жилье и городская среда» ежегодно в Санкт-Петербурге застройщики должны были возводить 5,5 млн кв. м жилья, но, по мнению петербургского правительства, такие объемы строительства могут привести к сверхнагрузке на инфраструктуру, поэтому вместо 5,5 млн кв. м власти города предложили остановиться на цифре в 3,2 млн кв. м в год. Она включает, в том числе, и те объемы, которые не попадают в продажу (жилье для очередников, для расселения ветхого жилья и т. д.). Соответственно, выбор в новых проектах сократился, и цены увеличились. Похожая ситуация была в Омске, Челябинске, Красноярске, Краснодаре.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБЛЕЙ			ДИНАМИКА	
	ОКТЯБРЬ 2020 Г.	СЕНТЯБРЬ 2021 Г.	ОКТЯБРЬ 2021 Г.	ЗА МЕСЯЦ	ЗА ГОД
МОСКВА	239,5	259,6	261,4	0,70%	9,10%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	139,6	177,9	181,1	1,80%	29,70%
ГОРОДА ВНЕ СТОЛИЧНЫХ АГЛОМЕРАЦИЙ	64,5	79,5	81	1,90%	25,60%
В Т. Ч. ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ	66,9	83,4	85,2	2,10%	27,40%
В Т. Ч. ГОРОДА ОТ 500 ТЫС. ДО 1 МЛН	62,9	77,1	78,5	1,80%	24,80%

ИСТОЧНИК: ЦИАН. АНАЛИТИКА

НОВОЕ ЖИЛЬЕ ПРИТОРМОЗИЛО

ЦИАН отмечает небольшой рост средней стоимости квадратного метра нового предложения (объявлений, которые за последний месяц появились на сайте впервые). В октябре 2021 года в целом по РФ средняя стоимость кв. м «новинок» вторичного рынка составила 88,5 тыс. рублей, в сентябре показатель был ниже на 0,6% (88,0 тыс. рублей). В годовой динамике (с октября 2020 года) прирост составил 23,3% (с 71,8 тыс. рублей). Таким образом, цены «новинок» немного выше, чем в целом по рынку (всего на 0,3 тыс. рублей за один «квадрат»), но от месяца к месяцу увеличиваются не так резко, как средние цены. То есть продавцы не выводят на рынок слишком дорогие «новинки», пытаясь не потерять потенциальных покупателей.

Более высокая стоимость «новинок» — нормальная практика. В течение времени продавцы постепенно снижают цены, и они выравниваются со среднерыночными. За последние два года средневзвешенная стоимость квадратного метра впервые появившихся в продаже квартир на вторичном рынке была в среднем на 1%, или 800 рублей, выше, чем средневзвешенная стоимость одного «квадрата» в целом по вторичному рынку. Минимальный разрыв за этот период был в допандемийный период — в конце 2019-го — начале 2020 года. Уже с апреля 2020 года разрыв начал расти и за исключением нескольких месяцев увеличивался до июля 2021 года вместе с положительной динамикой спроса и средних цен на рынке. После повышения ключевой ставки и замедления спроса продавцы перестали выводить слишком дорогие «новинки», и цены почти выровнялись со среднерыночными.

За месяц резко увеличилась стартовая стоимость в Кирове (+11,7%), Махачкале (+6,2%) и Саратове (+5,1%). За год «новинки» максимально подорожали в Краснодаре (54,1%) и Севастополе (37,3%) как в городах с приятным климатом, пользующихся популярностью среди покупателей и из других регионов, а также в Балашихе (+36,8%) и Кирове (+36,3%), то есть цены в этих городах выросли, в том числе, за счет дорогих «новинок».

Наиболее дорогие «новинки» по сравнению со средним уровнем цен — в Кирове (разница в 5,3 тыс. рублей за один «квадрат»), Махачкале (3,4 тыс. рублей), Севастополе (2,9 тыс. рублей).

ВТОРИЧКУ СТАЛИ РАЗБИРАТЬ БЫСТРЕЕ

Средний срок экспозиции объявления о продаже квартиры на вторичном рынке сокращается. В настоящее время в среднем по анализируемым городам он составляет 105 дней. За год снижение на 18 дней, за месяц — на три дня. Такая динамика объясняется ростом спроса за последние полтора года за счет доступности ипотечных ставок. Наиболее привлекательные варианты квартир уходят с рынка всего за несколько дней.

Наименьший срок экспозиции — в Краснодаре (в среднем 72 дня), Екатеринбурге и Красноярске (по 74 дня), Новосибирске (75 дней), Москве (77 дней). Все это города с развитыми рынками, высокой численностью населения и платежеспособным спросом на жилье. Наибольшее количество времени объявления находятся на рынке Махачкалы (в среднем 153 дня) за счет существенного роста цен

на недвижимость, а также Владивостока (149 дней) и Волгограда (134 дней).

Всего в четырех городах срок экспозиции за год увеличился. Это Махачкала (+42 дней), Воронеж и Набережные Челны (+11 дней) и Новокузнецк (+6 дней). Это локации с не самым высоким спросом, в которых, к тому же, достаточно сильно выросли цены на жилье (особенно в Воронеже — на 30% и Новокузнецке — на 29%). Максимально срок «жизни» объявлений за год сократился в Волгограде (–57 дней), Кемерово, Ростове-на-Дону и Ярославле (–53 дня), а в процентном отношении — в Краснодаре, Тюмени и Екатеринбурге (на 38–42%).

ЗАМЕДЛЕНИЕ И СТАГНАЦИЯ

По подсчетам аналитиков ЦИАН, на вторичном рынке недвижимости объем предложения в анализируемых городах за месяц увеличился на 1,4%, за год сократился 33,3% (до ~222 тыс. лотов). Речь идет о 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, стал увеличиваться за счет замедления спроса, вывода на рынок инвестиционных лотов и наследственных квартир. В настоящее время темпы увеличения объемов замедлились.

Максимальное сокращение предложения за год наблюдалось в Тюмени (на 75%), а также в миллионниках: Ростове-на-Дону (–67%), Краснодаре (–66%), Омске (–53%), Самаре (–46%), Екатеринбурге (–46%), Волгограде (–45%), Челябинске (–44%). Причины снижения — в повышенном спросе в прошлом году. Сокращение предложения является одной из причин роста цен на рынке.

Только в восьми городах из 39 объем предложения за год увеличился: Томск, Иркутск, Хабаровск, Махачкала, Владивосток, Москва, Пенза. В городах с небольшим объемом предложения (Хабаровск, Махачкала, Владивосток, Балашиха) колебания наиболее заметны. В тех, где объем предложения существенный (в том числе и в Москве), на динамику влияют спрос и активность инвесторов.

За месяц объем предложения максимально увеличился в Москве (на 19%), Ижевске (+18%), Томске и Хабаровске (+15%), максимально сократился в Кемерово (–32%), Волгограде (–23%), Самаре (–21%).

Максимум нового предложения (уникальных объявлений, впервые опубликованных за последний месяц) на вторичном рынке в октябре 2021 года приходится на города-миллионники: Москву (+18,9 тыс. предложений), Санкт-Петербург (+11,8 тыс.), Новосибирск (+6,7 тыс.), Краснодар (+6,0 тыс.). На пятом месте — Тюмень, которая не является миллионником, но рынок недвижимости ее также хорошо развит (+5,4 тыс.). Несмотря на высокие темпы появления «новинок» в этих городах, общий объем предложения здесь (кроме Москвы) за год сократился, что говорит о повышенной активности покупателей в этих городах.

СПРОС ПАДАЕТ Потенциальный спрос на покупку квартиры (число просмотров объявлений на сайте ci.ru) в анализируемых городах за последний год сократился

СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ РОССИИ

ГОРОД	СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ	ДИНАМИКА	ДИНАМИКА	СРЕДНИЙ	СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ
	ЦЕНА КВ. М	ЦЕНЫ	ЦЕНЫ	БЮДЖЕТ	ЦЕНА КВ. М
	В ОКТЯБРЕ	ЗА МЕСЯЦ	ЗА ГОД	ПРЕДЛОЖЕНИЯ,	В «НОВИНКАХ» РЫНКА
	2021 Г.,			МЛН РУБЛЕЙ	В ОКТЯБРЕ 2021 Г.,
	ТЫС. РУБЛЕЙ				ТЫС. РУБЛЕЙ
МОСКВА	261,4	0,70%	9,10%	16,37	276
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	181,1	1,80%	29,70%	10,49	183,5
ВЛАДИВОСТОК	151,2	0,50%	13,20%	8,24	153
СЕВАСТОПОЛЬ	144,1	1,30%	37,90%	8,52	147
БАЛАШИХА	120,1	-0,20%	39,70%	6,1	118,3
КАЗАНЬ	116,6	2,60%	31,90%	6,75	118,6
КРАСНОДАР	112,3	-1,70%	57,10%	6,1	108,8
ХАБАРОВСК	107,4	-1,60%	15,70%	5,75	104,4
НИЖНИЙ НОВГОРОД	103,6	2,20%	31,30%	5,87	102,5
ИРКУТСК	95,3	0,70%	24,40%	5,16	95,3
НОВОСИБИРСК	93,1	2,20%	21,40%	4,96	93,3
ЕКАТЕРИНБУРГ	91,4	1,90%	16,90%	5,38	91,2
ТЮМЕНЬ	89,7	1,60%	24,90%	5,25	91
УФА	88	3,50%	18,60%	4,9	89,3
КРАСНОЯРСК	85,8	2,60%	23,60%	4,95	86,3
ТОМСК	84,2	1,70%	26,20%	4,36	85,6
РОСТОВ-НА-ДОНУ	81	3,40%	23,50%	4,74	81,9
САМАРА	80,2	3,20%	26,50%	4,52	81,5
ВОРОНЕЖ	75,5	1,60%	29,50%	4,23	76,4
ПЕРМЬ	73,6	1,80%	20,70%	4,01	75
ОМСК	73,2	2,20%	32,60%	3,86	73,6
ЯРОСЛАВЛЬ	71,6	2,00%	25,60%	4,04	72,9
БАРНАУЛ	70,6	2,50%	25,60%	3,87	71,1
ПЕНЗА	69,7	1,90%	29,30%	3,65	71,8
КЕМЕРОВО	69,4	3,40%	27,80%	3,84	69,8
НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	65,7	2,20%	19,70%	3,78	67,9
ВОЛГОГРАД	65,4	3,00%	24,80%	3,51	65,9
ИЖЕВСК	65,3	2,20%	19,20%	3,44	66,7
РЯЗАНЬ	65	3,00%	27,70%	3,81	66,1
ЛИПЕЦК	62,7	3,00%	25,40%	3,54	63,9
НОВОКУЗНЕЦК	62,3	1,60%	28,50%	3,39	62,9
МАХАЧКАЛА	61,9	3,50%	20,90%	4,81	65,3
КИРОВ	61,5	6,40%	26,30%	3,07	66,8
САРАТОВ	59,9	2,70%	22,20%	3,32	62,1
УЛЬЯНОВСК	59,6	1,50%	21,90%	3,34	60,2
АСТРАХАНЬ	57,4	2,10%	22,10%	3,43	59,2
ОРЕНБУРГ	55,9	2,60%	21,00%	3,02	57,3
ТОЛЬЯТТИ	54,4	2,40%	22,80%	2,99	55,2
ЧЕЛЯБИНСК	53	2,50%	21,30%	3,02	53,4

ИСТОЧНИК: ЦИАН. АНАЛИТИКА

ДИНАМИКА ЦЕН НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В ГОРОДАХ РФ С НАСЕЛЕНИЕМ БОЛЕЕ 500 ТЫСЯЧ

	ОКТЯБРЬ	СЕНТЯБРЬ	ОКТЯБРЬ	ДИНАМИКА	ДИНАМИКА
	2020 Г.	2021 Г.	2021 Г.	ЗА МЕСЯЦ	ЗА ГОД
СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБ.	70,9	86,7	88,2	1,70%	24,40%
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ В ПРОДАЖЕ, МЛН РУБ.	4,11	4,89	4,98	1,90%	21,30%

ИСТОЧНИК: ЦИАН. АНАЛИТИКА

на 15%. Это свидетельствует о снижении интереса к покупке квартиры на фоне роста ипотечных ставок. Осенью 2020 года на рынке жилья наблюдался ажиотажный спрос, высокие показатели сохранялись и в первом полугодии 2021 года, но после постепенного повышения ключевой ставки интерес к покупке жилья стал снижаться. Резкого сокращения не было, потому что продавцы аккуратно повышают цены, понимая ситуацию на рынке и стараясь не потерять потенциальных покупателей.

Наибольшее снижение спроса пришлось на Липецк, Хабаровск и Пензу (–35%), Кемерово, Киров и Ульяновск (–30%). Почти что на прежнем уровне остались показатели в Махачкале, Владивостоке, Перми, Тольятти (сокращение менее 10%). В Набережных Челнах и Ростове-на-Дону число просмотров даже немного увеличилось (рост на 0,5% и 6% соответственно). Здесь цены за год выросли меньше, чем в среднем по стране. В Новосибирске, Омске и Екатеринбурге показатели увеличились в два-пять раз,

что связано не с реальным ростом спроса (хотя отрицать его наличие мы не можем), а с изменениями в учете данных. Аналогичная ситуация — в Челябинске и Красноярске (рост на 27% и 10% соответственно).

«Рынок жилья адаптируется к новой реальности. Несмотря на повышение ключевой ставки, цены продолжают медленно увеличиваться. Тем не менее продавцы аккуратно подходят к индексации, боясь потерять потенциальных покупателей. Не выводят на рынок и слишком дорогие «новинки», — комментирует Алексей Попов, руководитель ЦИАН. Аналитика. — Новой тенденцией является частичный переток спроса с первичного рынка — те покупатели, которые не успели купить жилье по программе льготной ипотеки с прежними условиями, выходят на вторичный рынок. В дальнейшем этот тренд сохранится, так как с продавцами на «вторичке» больше шансов договориться о скидке, а на первичном рынке цены продолжают стремительный рост, в том числе, за счет выхода дорогих «новинок»». ■

ДВОРЦОВЫЕ ПЕРЕВОРОТЫ

НАРЯДНЫЙ ДВОРЕЦ С СОБСТВЕННЫМ САДОМ НА УГЛУ УЛИЦЫ ВОССТАНИЯ И САПЕРНОГО ПЕРЕУЛКА ЧЕМ ТОЛЬКО НЕ БЫЛ В СВОЕЙ ЖИЗНИ: ОСОБНЯКОМ КУПЦА И ПРОМЫШЛЕННИКА, ЖИЛЫМ ДОМОМ И ДАЖЕ КОЖНО-ВЕНЕРОЛОГИЧЕСКОЙ БОЛЬНИЦЕЙ, ПОТОМ МЕСТОМ ДЛЯ АРТ-БРАНЧЕЙ И МУЗЫКАЛЬНЫМ САЛОНОМ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Особняк в модном тогда стиле необарокко был построен в 1859 году для купца первой гильдии Ивана Мясникова. Он происходил из богатого ростовского купеческого рода, обладал немалым состоянием и, по-видимому, авантюрным характером (сохранились свидетельства туманного дела о подложном завещании с загадочными смертями, главными фигурантами были братья Александр и Иван Мясниковы). Автором проекта стал известный петербургский архитектор, выпускник Академии художеств, академик архитектуры Александр Гемилиан (при участии своего молодого коллеги Виктора Гартмана, по данным). Дом стал настоящим украшением этой части города — по некоторым источникам, по богатству декора его сравнивали даже с Зимним дворцом. Он и сейчас выделяется в городской застройке: фасад украшен витиеватой лепниной, балкон с ажурной решеткой занимает три оконных проема, на первом этаже — фигуры атлантов, а карниз фронтона в центре фасада поддерживают восемь фигурок путти. В какой-то степени этот проект стал «лебединой песней» архитектора Гартмана после значительных неприятностей и временного простоя. По данным www.azbyka.ru (со ссылкой на Русский биографический словарь Половцова 1914 года), «карьера Гартмана прервана была несчастьем с домом Стенбок-Фермора на Лиговке. Он расписался только на проекте дома, но в действительности за постройкой его



АЖУРНЫЕ РЕШЕТКИ В СОЧЕТАНИИ С ОБИЛЬНОЙ ЛЕПНИНОЙ — ДЕТАЛИ ДВОРЦОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ

не наблюдал. Между тем постройка велась недобросовестно, и часть дома развалилась. Гартману пришлось просидеть полгода на гауптвахте, и на несколько лет ему запрещено было заниматься постройками. Несчастье сильно повлияло на Гартмана и подорвало его силы». (Речь идет о фасаде со стороны Лиговского проспекта нынеш-

ней гостиницы «Октябрьская» напротив Московского вокзала. Этот дом строился для графа Эссен-Стенбок-Фермора. — **G**). Кстати, среди наиболее известных построек архитектора в Петербурге также значится комплекс зданий Арсенала (при участии Александра Тона). Архитектор умер в марте 1881 года.



ОСОБНЯК МЯСНИКОВА ВЫДЕЛЯЕТСЯ СВОИМ ОБЛИКОМ В ИСТОРИЧЕСКОЙ ЗАСТРОЙКЕ УЛИЦЫ ВОССТАНИЯ

По информации www.photogrammetria.ru, в 1886 году особняк на Знаменской (бывшее название улицы Восстания) был куплен у наследников Мясникова (по другим данным, перешел после длительного судебного процесса) Константином Варгуниным, потомственным почетным гражданином, купцом первой гильдии, совладельцем Невской писчебумажной фабрики — одной из крупнейших производственных компаний дореволюционной России. В 1895 году архитектор Александр фон Гоген построил на участке особняка флигель и конюшню.

Как сообщает www.photogrammetria.ru, на рубеже веков, в 1899 году, в особняке были три квартиры. В семикомнатной жила дочь Варгунина Ольга с первым мужем, в другой семикомнатной — сам владелец особняка Константин Варгунин, третья квартира (16 комнат, конюшня и сарай), а также еще 15 комнат для прислуги также числились за Ольгой Константиновной. Жена Константина Варгунина рано умерла, и в 1915 году он переселился в Павловск, чтобы быть ближе к ее могиле. А еще раньше, в феврале 1907 года, Константин Варгунин подарил весь особняк дочери, расставшейся к тому времени с первым мужем и вышедшей замуж за известного петербургского писателя, публициста и адвоката Николая Карабчевского. «С тех пор особняк стал знаменитым среди петербургской знати и вошел в историю как особняк Карабчевского, хотя юридически владелицей здания была его жена». После Октябрьской революции 1917 года семья Карабчевских покинула особняк, который практически сразу же превратили в госпиталь.

В годы советской власти в особняке размещались городская железнодорожная больница, потом кожно-венерологическая больница, дерматологическая больница и кафедра Института усовершенствования врачей. Понятно, что за все это время отделка многих интерьеров дворца была утрачена.

По данным издания «Бумага», с 2003 года особняк принадлежал ООО «МИМ», которое получило его в рамках инвестиционного контракта. Компания планировала разместить на территории отель, но обанкротилась, успев лишь реконструировать здание. В начале 2020-го особняк за 550 млн рублей приобрела Полина Зарецкая, создательница одноименного ателье и онлайн-магазина Politika Store. Как сообщила «Бумага» в октябре 2020 года, в особняке начал работать музыкальный салон. В течение полутора лет особняк вместе с двором хотят превратить в единое культурное пространство.

Сегодня здание включено в Единый государственный реестр объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации в качестве объекта культурного наследия регионального значения. ■



ЗДЕСЬ МОЖНО
ПРОВОДИТЬ
ВРЕМЯ БОЛЬШОЙ
КОМПАНИЕЙ

ИТАЛЬЯНСКИЕ МАСТЕР-КЛАССЫ В CULINARYON

КУЛИНАРНАЯ СТУДИЯ НА МОЙКЕ CULINARYON
ЗАПУСКАЕТ СЕРИЮ НОВЫХ МАСТЕР-КЛАССОВ
ВМЕСТЕ С ИТАЛЬЯНСКИМ ШЕФ-ПОВАРОМ
МАРКО ЯКЕТТА. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Новые сеты разработаны специально для студии и основаны на традиционных блюдах итальянских регионов.

«Все блюда, которые вошли в меню новых мастер-классов, имеют историческую основу. Они зародились в разных регионах Италии,— говорит шеф.— Например, сеадас — это сардинский десерт, в котором собраны вроде бы не сочетаемые друг с другом ингредиенты: сыр пекорино, апельсины и мед. Блюдо имеет очень яркий сладкий вкус, я бы даже сказал — специфический. Но это главная особенность блюда. Я решил соединить несколько таких традиционных блюд из разных регионов, чтобы дать возможность гостям познакомиться с итальянской кухней, ее историей». В сетях также — зеленый тар-

тар с трюфелем, тортеллини с соусом маринано, панна-котта с кокосовым молоком и кинзой, хрустящие баклажаны Nikkei и многое другое.

Специально для веганов и гостей, придерживающихся правильного питания, был создан мастер-класс Go Green, в котором собраны самые «зеленые» рецепты. Например, матча чизкейк или паппарделле песто с сыром страчателла. «Благодаря научному подходу сегодня можно приготовить множество вегетарианских блюд, похожих на привычные, но с использованием только растительных продуктов,— комментирует Марко Якетта.— В новых мастер-классах привычные блюда модифицированы, но не потеряли своего вкуса». ■

«ЩУКА»: В ПАЛИТРЕ РУССКОЙ КУХНИ

НА МЕСТЕ РЕСТОРАНА «ДОМ»
НА МОЙКЕ ОТКРЫЛСЯ
РЕСТОРАН РУССКОЙ КУХНИ «ЩУКА».
В КОНЦЕПЦИИ ЗАВЕДЕНИЯ —
СОЧЕТАНИЕ ГАСТРОНОМИЧЕСКИХ
ТРАДИЦИЙ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ
ОТ КРАСНОДАРА ДО ЯМАЛА НА ОСНОВЕ
ЛОКАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Кухню возглавил Юрий Голов — его профессиональная карьера связана с пятизвездным отелем «Кемпински Мойка 22», он стажировался у европейских шеф-поваров, в том числе у обладателя двух звезд Мишлена Клаудио ди Бернардо.

«Мне близок итальянский подход к чистоте вкусов, и я стремлюсь к тому, чтобы не заглушать основной вкус продукта, а оттенять его другими ингредиентами,— рассказывает Юрий Голов.— Пельмени из кабана мы подаем со свекольным муссом и можжевеловым соусом, позволяя активно проявить себя насыщенным вкусовым оттенкам дичи; вырезку из оленины с белыми грибами сочетаем с соусом из черной смородины и гратеном из корнеплодов, а сига — хищную северную рыбу с выраженным характерным вкусом — обрамляем сладкими нотами крема из пастернака со шпинатом». Карпаччо из дикой дальневосточной креветки шеф дополняет эмульсией из огурца и имбиря с малиновым гранулятом и соком петрушки; тельное из северных рыб — сига, лосося и трески — готовит в сливочном соусе с пеплом порея и эстрагоновым кулисом; строганина из омуля подается с солью и смесью перцев, а черноморские рапаны



В ИНТЕРЬЕРЕ — ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЭЛЕГАНТНОСТЬ

на пару — с белыми грибами и велюте из сельдерея.

Кроме меню a la carte, в «Щуке» сервируют четыре сета: дегустационный из восьми позиций, тематические «Дары леса» и «Стихия воды» и сет из живого краба.

В интерьере ресторана — светлая пастельная гамма, лаконичная обстановка, предметы антиквариата. Основной зал рассчитан на 40–50 гостей, зал для ужинов в формате Chef's Table — на 11 персон. Скоро откроются банкетный зал, винотека и сигарная комната. ■

MERCADO DEL SOL: КУЛЬТ ДЕТАЛЕЙ

РЕСТОРАТОРЫ МАРК ЛАПИН И АЛЕНА МЕЛЬНИКОВА, СОЗДАТЕЛИ GRECCO,
ОТКРЫВАЮТ НА УЛИЦЕ БЕЛИНСКОГО ВТОРОЙ СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



Mercado del Sol — в переводе с испанского «солнечный рынок». Авторы проекта стремились создать такое место притяжения, какими бывают рынки в средиземноморских городах — особый мир, наполненный ароматами, красками, энергией и колоритом. Шеф-повар ресторана — Леонид Иванов (он же шеф в Grecco).

В меню — крокеты с хамоном, тапасы с мраморной говядиной и фуа-гра, пачой с соусом ромеско, свежеприготов-

СРЕДИЗЕМНОМОРСКИЕ ТАНЦЫ
НА КОНТРАСТЕ С ВИДОМ ИЗ ОКНА

ленная рыба, черная паэлья с кальмаром. Есть здесь богатая витрина с рыбой и аквариумы, полные ежей и устриц. На первом этаже весь день подают завтраки с особым кофе: blend собственной обжарки был создан под заказ, и с утра здесь царит аромат черешни, миндаля и жасмина. К кофе — хрустящая бриошь с брискетом, слайсами из сочных томатов и свежей кинзой.

Интерьером занималась дизайнер Анастасия Хальчицкая, графическая роспись — Натальи Занчевской. В пространстве заведения немало работ акту-

альных художников: Даниила Архипенко, Альберта Аликато, Алисы Гореловой и других.

«Меркадо — это независимый гастрономический эстетический мир, в чем-то экстравагантный, а в чем-то ироничный. Нам недостаточно было заявить себя как повзрослевшую версию Grecco, мы добивались самодостаточности и баланса в этом проекте, воссоединяя разрозненные объекты и символы — как гастрономические, так и культурные — в новый смысл. Надеемся, что этот образ и атмосфера откликнутся петербуржцам», — говорит Марк Лапин. ■



СТАНИСЛАВ ЛЕВИШИН

СЦЕНА ИЗ СПЕКТАКЛЯ

«ЧЕЛОВЕК» ВОЗВРАЩАЕТСЯ

20 И 21 НОЯБРЯ НА ИСТОРИЧЕСКОЙ СЦЕНЕ БДТ ИМЕНИ ТОВСТОНОГОВА ДАДУТ СПЕКТАКЛЬ ТОМИ ЯНЕЖИЧА «ЧЕЛОВЕК». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Это своего рода размышление по мотивам книги австрийского психолога Виктора Франкла «Скажи жизни „да“: записки психолога, пережившего концлагерь». Темы и вопросы — те же, что и в книге: как оставаться человеком в нечеловеческих условиях, в чем проблема выбора, как найти в себе силы продолжать жить и вернуть смысл жизни. Постановщик спектакля — словенский театральный режиссер, профессор Академии театра, радио, кино и телевидения в Любляне Томи Янежич.

«Основная задача спектакля — создать пространство для осмысления темы

свободы как для зрителей, так и для артистов, — говорит режиссер. — Живем ли мы лишь в иллюзии свободы, что такое свобода актера, свобода творчества, что такое внутренняя свобода, и, в конце концов, что мы думаем о свободе нашего общества».

В постановке заняты артисты БДТ нескольких поколений: народный артист России Валерий Дегтярь, заслуженный артист России Татьяна Бедова и Евгений Чудаков; Ольга Ванькова, Нина Александрова, Антон Шварц, Варвара Павлова и другие. ■

«ПРОЦЕСС» В АЛЕКСАНДРИНКЕ

3 И 4 ДЕКАБРЯ НА ОСНОВНОЙ СЦЕНЕ АЛЕКСАНДРИНСКОГО ТЕАТРА СОСТОИТСЯ ПРЕМЬЕРА СПЕКТАКЛЯ «ПРОЦЕСС» ПО ОДНОИМЕННОМУ РОМАНУ ФРАНЦА КАФКИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Над спектаклем работает художественный руководитель Венгерского национального театра (Nemzeti Színház) Атила Виднянский. Утрата гармонии мира — одна из его тем. В Александринском театре Виднянский выпускает уже второй спектакль. Первый был создан в 2016 году по роману Достоевского «Преступление и наказание». Ведущей темой спектакля была утрата Бога, влияние атеизма, погружение в хаос, так что в силу философии творчества режиссера обращение к «Процессу» выглядит закономерно.

«Кто-то, по-видимому, оклеветал Йозефа К., потому что, не сделав ничего дурного, он попал под арест» — так начинается философский неоконченный роман Франца Кафки. Роль банковского служащего Йозефа К. в спектакле репетирует Иван Трус, вошедший в труппу Александринского театра в минувшем сезоне. Дебют артиста на Новой сцене Александринского был отмечен «Золотым софитом», теперь — дебют на основной. Сценографию и костюмы к «Процессу» создали Мария и Алексей Трегубовы. ■



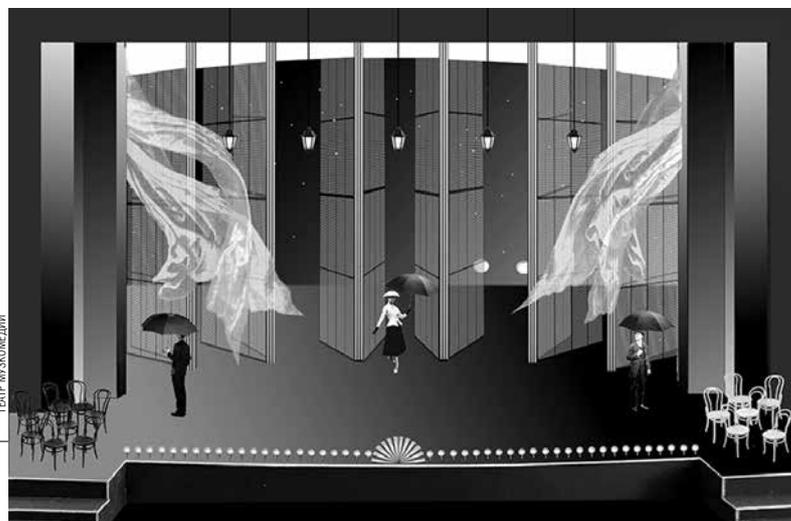
ВЛАДИМИР ГОСПОНОВ

НА РЕПЕТИЦИИ. В ЦЕНТРЕ — РЕЖИССЕР АТИЛА ВИДНЯНСКИЙ

ЭЛИЗА ДУЛИТТЛ В МУЗКОМЕДИИ 26 НОЯБРЯ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОМ ТЕАТРЕ МУЗЫКАЛЬНОЙ КОМЕДИИ — ПРЕМЬЕРА ОСЕНИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ДЕКОРАЦИИ
К МЮЗИКЛУ
В БРОДВЕЙСКОМ
СТИЛЕ



ТЕАТР МУЗКОМЕДИИ

АФИША

На сцену выйдут герои музыкальной комедии Фредерика Лоу «Моя прекрасная леди». История лондонской цветочницы Элизы Дулиттл, рассказанная Бернардом Шоу и переложенная при его участии на язык сначала музыкального театра, а затем и кино, известна всему миру. А Джули Эндрюс, исполнявшая роль Элизы на театральных подмостках, и Одри Хэлберн, сыгравшая эту роль в кино, на долгие годы стали эталонными образцами образа прекрасной Галатеи начала XX века.

Первая постановка на сцене Ленинградского театра музыкальной комедии состоялась в 1964 году. В спектакле, став-

шем репертуарным хитом тех лет и поддержавшемся до начала 80-х, играли Зоя Виноградова, Альфред Шаргородский, Лев Петропавловский и Виталий Копылов. Новая постановка — работа режиссера Григория Дитятковского, лауреата премии «Золотая маска». Музыкальный руководитель и дирижер — заслуженный артист России Андрей Алексеев. Сценография — заслуженного художника России Владимира Фирера.

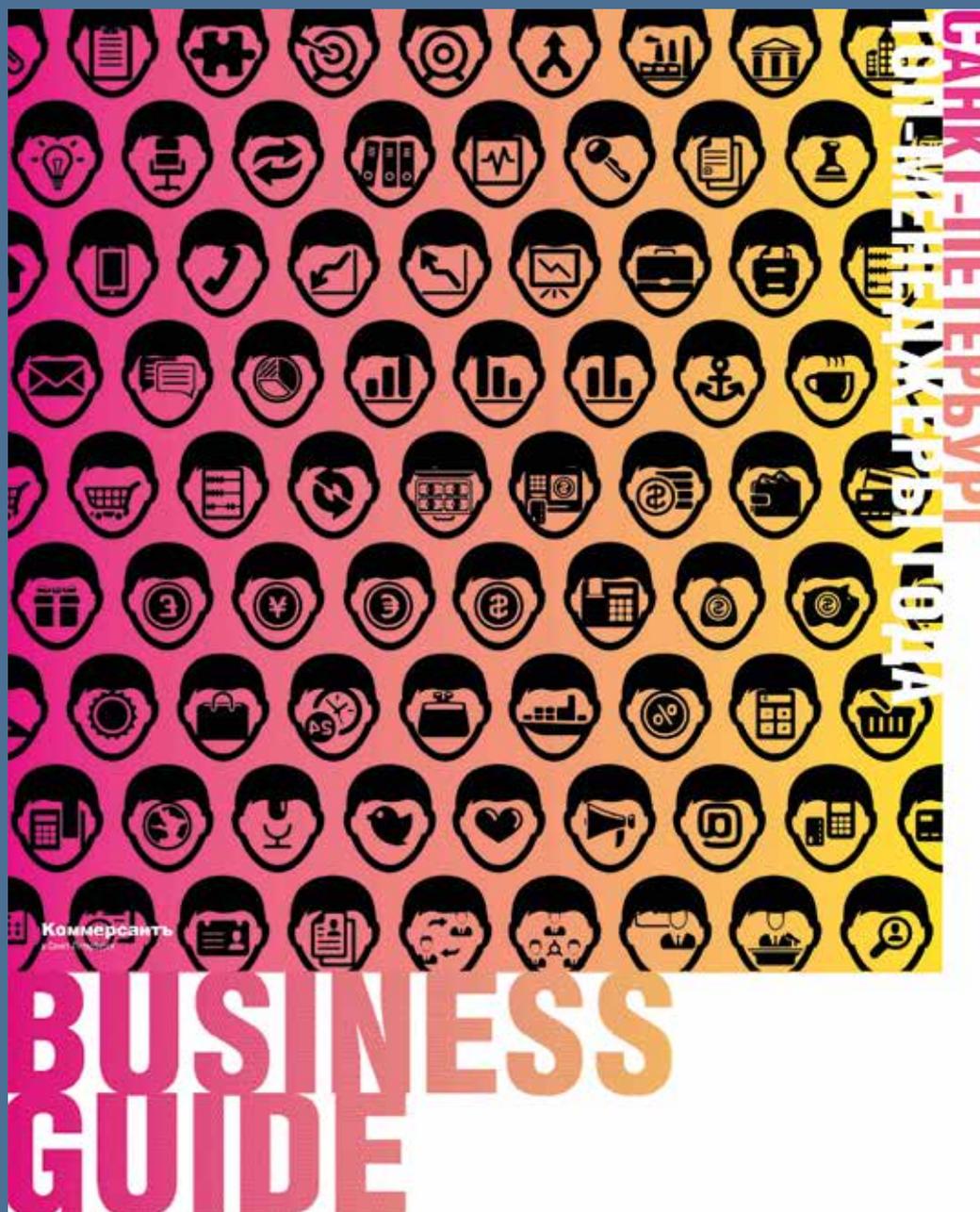
Роль Элизы Дулиттл исполнит Вера Свешникова, известная по мюзиклам «Бал вампиров», «Джекилл и Хайд», «Граф Монте-Кристо». ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ BUSINESS GUIDE ПРЕДСТАВИТ НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ ПЕТЕРБУРГСКИХ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА



В ПРИЛОЖЕНИИ
БУДУТ
РАССМОТРЕНЫ
ЗНАЧИМЫЕ
СОБЫТИЯ
2021 ГОДА,
ДИНАМИКА
РАЗВИТИЯ
ОТРАСЛЕЙ
И ПРЕДСТАВЛЕНЫ
ПРОГНОЗЫ
НА 2022 ГОД

21 ДЕКАБРЯ
2021

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

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

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

- ▲ Знаменитый британский архитектор*
Squire & Partners
- ▲ Идеально эффективные планировки
- ▲ Огромные прозрачные окна
- ▲ Виды на реку и внутренний сад
- ▲ Отделка квартир «под ключ»,
включая встроенную мебель
- ▲ Британский дизайнер интерьеров
- ▲ Природные материалы

Набережная
Адмирала
Лазарева, 22

— ОТ —

30^{**}
млн руб



ONE TRINITY PLACE

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

ДОМ СДАН
В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

* ПО ВЕРСИИ ИЗДАНИЯ ARCHIVIBE (ARCHIVIBE.COM).

** ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ И НОСИТ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР

УАН ТРИНИТИ ПЛЕЙС. ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЦВЕТЕНИЕ СЛИВЫ» (ОГРН 1157847334215). С ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТАХ НАШ.ДОМ.РФ, ONETRINITYPLACE.COM. РЕКЛАМА.