



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31



ОТКРЫТИЕ ПРОДАЖ

КОММЕРЧЕСКИХ
ПОМЕЩЕНИЙ



ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ЛОКАЦИЯ НА
КАМЕННООСТРОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ
И НАБЕРЕЖНОЙ РЕКИ КАРПОВКИ

(812) 640-65-65

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



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31

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



КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ В ЭКСКЛЮЗИВНОЙ ЛОКАЦИИ

Проект премиального жилого комплекса «Северная корона», с расположением от Каменноостровского проспекта вдоль Набережной реки Карповки, формирует в этой локации новый квартал премиальной недвижимости. Одна из особенностей проекта — протяженность фасадов комплекса вдоль набережной в 250 метров.

Высокая востребованность коммерческих помещений в этой локации обусловлена расположением. Рядом с Каменноостровским проспектом, в окружении знаменитой исторической застройки, с сочетанием автомобильного и пешеходного трафика, а также дальнейшими перспективами продолжения как жилой застройки, так и планов развития общественных зон вдоль набережной реки Карповки.

Большинство коммерческих помещений в проекте являются видовыми, с выходом на новый променад, который появится вдоль «Северной короны» по окончании строительства.

В продаже первый пул коммерческих помещений свободного назначения, площадью от 60 до 200 м².



(812) 640-65-65

Прием заявок на покупку коммерческих помещений
в премиальном жилом комплексе «Северная корона».

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 *ДАННЫЕ ПРЕДОСТАВЛЕНЫ ЕРЗ.РФ

РЕКЛАМА

РОСКОШЬ В СТИЛЕ
МИЛИТАРИ / 17
ДЕВЕЛОПЕРЫ ЖДУТ
ОПРЕДЕЛЕННОСТИ / 18
РИСКИ ПОД ЗАЩИТОЙ / 24

Элитная недвижимость

Понедельник, 18 апреля 2022 №67/П
(№7268 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 ДЕЛ

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 НАШ КАНАЛ TELEGRAM



Коммерсантъ.ru[®]
в Санкт-Петербурге



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПРИХОДИТСЯ СОХРАНЯТЬ ОПТИМИЗМ

Самым громким событием на рынке недвижимости в апреле стал уход из России финской компании ЮИТ. Покупателем проектов финской фирмы стала группа «Эталон».

Первое, что приходит в голову, — уход связан с санкциями и всей последней геополитикой. Однако разговоры об уходе финской компании ходили не один год, а осенью прошлого года они заметно активизировались. Из этого можно сделать вывод, что причина исхода все-таки скорее экономическая.

Вообще надо заметить, у финских девелоперов в Петербурге и России как-то не складывается. До ЮИТ с рынка ушла Skanska, ряд других игроков помельче. Причем компании из соседней страны всегда умудрялись продавать свой бизнес в крайне неудачное время. Среди девелоперов даже есть шутка: раз финны продают, рынок находится в самом низу и больше падать не станет.

Впрочем, сегодня иронизировать большинство застройщиков уже не рискнут, так же как и не рискнут предполагать, достиг ли рынок дна или только начинает сваливаться в пике.

Несмотря на то, что за последние полтора месяца уже многие владельцы бизнеса сумели адаптироваться к новым условиям, до сих пор давать сколько-нибудь определенные прогнозы о будущем рынка недвижимости никто не решается.

Но большинство компаний, в отличие от ЮИТ, зачехлиться и вернуться на базу не могут — их база здесь. И деваться им с подводной лодки особо некуда. А потому приходится сохранять оптимизм.

РОСКОШЬ В СТИЛЕ МИЛИТАРИ

ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ ПОВЕСТКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В СТРАНЕ ПОДСТЕГНУЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС НА МАЛОПОПУЛЯРНЫЕ В МИРНЫЕ ВРЕМЕНА ТОВАРЫ. В ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, РИСКНУЛ ПРЕДПОЛОЖИТЬ GUIDE, ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТОЖЕ МОЖЕТ ВОЙТИ В «ВОЕННЫЙ» ТРЕНД И ЗАСТАВИТЬ ДЕВЕЛОПЕРОВ ВЫВОДИТЬ DEFENSE-РЕШЕНИЯ: ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОГРАЖДЕНИЯ, БРОНИРОВАННЫЕ ОКНА, УКРЕПЛЕННЫЕ ПОДЗЕМНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ. ПОКА КВАРТИР С БУНКЕРАМИ НА ОТКРЫТОМ РЫНКЕ НЕТ, НО АНАЛИТИКИ НЕ ИСКЛЮЧАЮТ РОСТ ИНТЕРЕСА ПОКУПАТЕЛЕЙ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ К ЭЛЕМЕНТАМ ЗАЩИЩЕННОСТИ. ЕЛЕНА ИСАЕВА

Безопасность традиционно важна для покупателей жилья во всех сегментах, говорит коммерческий директор ААГ Ольга Захарова, а в условиях неопределенности возрастает стремление к обособленности. «В нашем проекте „Маленькая Франция“ мы фиксируем повышенный интерес к сити-хаусам. Такой формат двухуровневых квартир предполагает, среди прочего, отдельный спуск в подземный паркинг с доступом к кладовым». Предпочтения клиентов она во многом объясняет уникальностью продукта и готовностью проекта. Однако вице-президент Besag Asset Management Катерина Соболева прогнозирует схожий тренд в требованиях покупателей недвижимости премиум-класса в связи с обострением международной обстановки. «Сегодня при выборе объекта они будут обращать внимание на наличие подземного паркинга и условия доступа к нему: нужно ли выходить из подъезда, где находится (под домом или во дворе), какой уровень безопасности. Насколько я знаю, некоторые жители проектов элит- и комфорт-класса уже запаслись продуктами и заполнили кладовые в паркингах», — рассказывает она.

Несмотря на сохранение уровня напряженности и потенциальное повышение интереса людей к вопросам безопасности в жилых проектах, объектов с бункерами пока не видно, поэтому оценить или предсказать их долю на рынке аналитикам достаточно сложно. «Насколько дороже могут стоить дома с такими элементами инфраструктуры — неизвестно, — продолжает госпожа Соболева. — Не думаю, что разница будет очень большой».

Совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова также не встречала на рынке квартир элитного жилья в России открытых предложений с бункерами. Такие лоты могут появиться в элитном загородном домостроении, полагает она. «Что касается внимания нашей аудитории к безопасности, то требования всегда были очень высокими. Это и охрана, и видеонаблюдение, и современная IP-домофония, многоуровневый контроль доступа и закрытие территории жилого комплекса. Возможно, вскоре появятся объекты, например, с бронированными стеклами на окнах квартир или жилые комплексы, которые позволят построить личную охрану жильца в общую систему

безопасности здания», — размышляет эксперт.

Безопасность была и будет одним из главных критериев высококлассной недвижимости, подчеркивают собеседники GUIDE, и отсутствие новых предложений связывают, скорее, с молниеносностью развития ситуации, на которую девелоперы попросту еще не успели среагировать.

Стремление покупателей обособиться может частично удовлетворяться эскапизмом из больших городов. Директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли «Коллиерз Интернешнл» Елизавета Конвей, в частности, считает загородное домовладение одним из способов контролировать свою безопасность. По сути, частные резиденции и закрытые коттеджные поселки — это сосредоточение премиального жилья и альтернатива оживленной городской жизни, объясняет она. И в нынешней обстановке популярность такого формата жилья может вырасти.

Георгий Патанин, эксперт по недвижимости и руководитель одноименного агентства недвижимости (агентство недвижимости Георгия Патанина), подчеркивает: резких инициатив по строительству новых глухих заборов со стороны владельцев квартир в премиальных жилых комплексах Петербурга нет, и даже нет таких разговоров. Но сегодня остро стоит вопрос безопасности денег. «Для сегмента дорогого жилья — это крайне важная тема. Большинство проектов, которые были построены до нынешних событий, имеют четкое и понятное качество строительства и четкое качество комплектующих. А вот следующие проекты этого же уровня вообще непонятно, из чего будут сделаны. В связи с этим у многих клиентов, которые потенциально хотели бы приобрести что-то в сегменте премиального жилья, встала достаточно срочная необходимость купить что-то, уже сданное прямо сейчас. Очевидно, это связано с тем, что перспективы элитных проектов через год очень туманны. Да, это, скорее всего, будет внешне похоже на то, что показывалось в буклетах, но даже это не факт что будет соответствовать, так как застройщику не обязательно выполнять полностью архитектурный облик. Таким образом, для многих именно это сейчас является ключевым



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

БЕЗОПАСНОСТЬ БЫЛА И БУДЕТ ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ КРИТЕРИЕВ ВЫСОКОКЛАССНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

вопросом безопасности», — уверен господин Патанин.

Цены продолжают ползти вверх, ставки по ипотеке не снижаются, инфляция растет стремительными темпами и недвижимость становится практически недоступной для большинства граждан, даже с учетом господдержки, напоминает Катерина Соболева. В будущем, прогнозирует она, на рынке появится большое количество объектов небольших площадей: «Уже сегодня мы видим квартиры площадью 17 кв. м. В ближайшее время тренд на уменьшение площадей усилится и „нормой“ будут считаться студии 13 кв. м».

В элитных же проектах вопрос безопасности будет стоять в области импортозамещения материалов на китайские и индийские, настаивает господин Патанин: «Например, про юрский мрамор, который добывается в Баварии, можно забыть. Соответственно, чем фасады комплексов элитного сегмента закрывать будут, пока не ясно». В результате при грамотном выборе квартиры в премиальном сегменте, которая построена уже сейчас, за два-три года можно минимум в два раза умножить вложенные средства. Дефицит предложения и значительная разница в качестве, которая будет очевидна между тем, что было в 2022 году, и китайско-индийским уровнем последующих лет, сделают свое дело в ценообразовании, заключает эксперт. ■

БЕЗОПАСНОСТЬ



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ДЕВЕЛОПЕРЫ ЖДУТ ОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В 2022 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ ЗАПЛАНИРОВАН ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПЯТИ ОБЪЕКТОВ ПЛОЩАДЬЮ 97,4 ТЫС. КВ. М. ОДНАКО НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ НА РЫНКЕ ПОКА НЕ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРАМ С УВЕРЕННОСТЬЮ ГОВОРИТЬ О ТОМ, КАКИЕ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ БУДУТ НАЧАТЫ В ЭТОМ ГОДУ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Такие данные дают аналитики компании Knight Frank St-Petersburg.

Сами компании, работающие на рынке премиальной недвижимости, о планах высказываются крайне осторожно. Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, считает, что текущая ситуация не способствует активному запуску новых проектов на первичном рынке недвижимости. «Это касается всех сегментов, не только элитного домостроения. Ряд застройщиков уже перенесли старты на неопределенный период», — отмечает он.

В условиях действующего законодательства все проекты должны строиться с использованием проектного финансирования. Но в данный момент понимания по ставкам и условиям, которые позволили бы застройщикам чувствовать себя уверенно, нет, отмечает господин Ревенков.

«В конце февраля и первой половине марта на рынке недвижимости Петербурга наблюдается повышенный спрос, но не такой ажиотажный, как в начале пандемии. Долго он вряд ли продлится, и, вероятнее всего, к апрелю ситуация станет спокойнее. Хотя сценариев развития событий достаточно много, но об одном можно сказать довольно уверенно: цены на квартиры снижаться вряд ли будут. Рост себестоимости строительства, серьезная инфляция и отток рабочей силы из стран ближнего зарубежья не способствуют этому. Наоборот, эти факторы вместе с дорожающими стройматериалами двигают стоимость квадратного метра вверх», — замечает господин Ревенков.

Генеральный директор ГК «Еврострой» Оксана Кравцова говорит: «Пока мы еще адаптируемся к новой экономической реальности. Действуем по плану, те проекты, которые были у нас в работе, идут своим чередом. Что будет дальше, сложно сказать. Элитная недвижимость, в отличие от массовой, не подвержена ажиотажному спросу, а следовательно, и резкому взлету стоимости. Но, конечно, даже среди аудитории самого высокого ценового сегмента на первый план выходит рациональность подхода к выбору объекта — справедливость его цены, перспектива ликвидности и прогноз роста стоимости актива в будущем».

Алексей Лазутин, руководитель отдела инвестиционных продаж и корпоративных услуг IPG.Estate, добавляет: «Элитные дома — неэластичные по цене и предложению проекты. Как любой предмет ро-



ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, В ОТЛИЧИЕ ОТ МАССОВОЙ, НЕ ПОДВЕРЖЕНА АЖИОТАЖНОМУ СПРОСУ, А СЛЕДОВАТЕЛЬНО, И РЕЗКОМУ ВЗЛЕТУ СТОИМОСТИ

скоши, они стабильно создаются с ориентацией на современные технологии и тенденции (с точки зрения развития локации, оснащенности и прочих факторов)».

Он предполагает, что спрос останется прежним, а цены на элитную недвижимость продолжат расти в соответствии с уровнем инфляции.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли «Коллиерз Интернешнл», говорит, что интересными остаются проекты премиум-класса, которые могут располагаться в компромиссных локациях. «Это та альтернатива для девелоперов, на которую можно сейчас ориентироваться и которая будет пользоваться спросом у по-

купателей, особенно в ситуации стремительного сокращения предложения в этом сегменте», — полагает эксперт.

Ольга Захарова, коммерческий директор AAG, считает, что в кризис элитная недвижимость чувствует себя уверенней масс-маркета. «Финансовая нестабильность и осложнение сделок с зарубежной недвижимостью заставляют клиентов обращать внимание на внутренний рынок. За прошлый год цена квадратного метра в премиальных проектах выросла на 28%, однако спрос опережал рост цен. В результате предложение на рынке продолжало сокращаться. Поскольку рынок дорогого жилья в большей степени зависит от импортных технологий и строй-

материалов, застройщики возьмут паузу для поисков альтернатив. На этом фоне спросом будут пользоваться сданные или реализуемые проекты, особенно в высокой стадии готовности», — прогнозирует госпожа Захарова.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу LEGENDA, также говорит о неопределенности ситуации в сегменте. «Все будет зависеть от того, какой будет объем спроса на дорогую недвижимость. Доля людей, способных купить жилье за 50+ млн, всегда была очень небольшой. Сейчас же, когда в неопределенной экономической ситуации перспективы развития бизнеса в большинстве отраслей туманны, стоит ожидать, что эта и так небольшая доля еще сильнее ужмется. Стоит ли девелоперам придерживать высокоценовые проекты? Это вопрос стратегии. Очевидно, что после того, как ситуация стабилизируется и состоятельные клиенты вернутся на рынок, все сливки снимут те девелоперы, которые в этот момент окажутся на этом рынке», — считает эксперт. ■

НОВЫЕ ЭЛИТНЫЕ ОБЪЕКТЫ В ПРОДАЖЕ

НАЗВАНИЕ	АДРЕС	ДЕВЕЛОПЕР	ПЛОЩАДЬ КВАРТИР, КВ. М	КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР, ШТ.	СРОК СДАЧИ, ГОД
СЕВЕРНАЯ КОРОНА	НАБ. Р. КАРПОВКИ, Д. 31А	ПСК	33 906	361	IV КВ. 2023
ПЕТРОВСКАЯ КОСА, 1	ПЕТРОВСКАЯ КОСА, Д. 1/2	ГАЗПРОМБАНК-ИНВЕСТ	21 100	158	III КВ. 2023
ТРИ ГРАЦИИ	ЗАХАРЬЕВСКАЯ УЛ., Д. 41	ЕВРОСТРОЙ	6 063	24	IV КВ. 2023
ДОМ БАЛЛЕ	УЛ. ГЛИНКИ, Д. 4	МЕГАХАУС	6 033	26	I КВ. 2022

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST PETERSBURG RESEARCH, 2022



КОРПОРАЦИЯ РУСЬ

ОСНОВАНА 1999



ДОМА ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА

**"АКЦИЯ 2022" – СКИДКА 20% НА 22 ДОМОКОМПЛЕКТА
ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА ПО ГОТОВЫМ ПРОЕКТАМ
КОРПОРАЦИИ "РУСЬ"**

Срок действия акции – до 31 мая 2022 г.

ПРЕМИАЛЬНЫЙ РЕКОРД

В 2021 ГОДУ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОБЩАЯ СУММА СДЕЛОК С ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ ОБНОВИЛА 10-ЛЕТНИЙ РЕКОРД И СОСТАВИЛА ОКОЛО 25 МЛРД РУБЛЕЙ.

ДЕНИС КОЖИН

Аналитики консалтинговой компании Knight Frank St Petersburg проанализировали ситуацию на рынке элитной жилой недвижимости Санкт-Петербурга по итогам 2021 года. Согласно исследованию, средняя площадь элитного жилья за последние пять лет сократилась почти на 5 кв. м. В 2021 году были ведены в эксплуатацию два комплекса в Петроградском районе — Neva Haus (корпуса 1, 2) и One Trinity Place. Завершена реализация пяти объектов: «Особняк Кушелева-Безбородко», «Леонтьевский мыс», Esper Club, Royal Park и «Крестовский 12». Во всех центральных районах, кроме Василеостровского, в продаже появились новые элитные объекты. Общая стоимость сделок в 2021 году обновила 10-летний рекорд и составила около 25 млрд рублей.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg, рассуждает: «В минувший год мы наблюдали самые разнообразные по содержанию и влиянию на рынок события. В первой половине года и девелоперы, и покупатели готовились к предстоящему завершению программы льготного ипотечного кредитования, активно поддерживавшей рынок в период пандемии. Тем не менее, данные изменения в меньшей степени затронули рынок элитного жилья Санкт-Петербурга, поскольку доля ипотечных сделок здесь невелика. Во второй половине года мы отмечали увеличе-

ние активности покупателей, ключевым драйвером которой стала уверенная положительная ценовая динамика. Возросло количество инвесторов, желающих как „сыграть“ на росте цен и волатильности валюты, так и приобрести недвижимость впрок, на перспективу (например, для детей)».

ПРЕДЛОЖЕНИЕ В 2021 году первичный рынок элитной жилой недвижимости пополнился сразу четырьмя новыми объектами, совокупная площадь которых в два раза превысила аналогичный показатель 2020 года. Новое предложение было представлено как клубными малоквартирными домами высочайшего класса («Дом Балле», «Три Грации»), так и крупными комплексами с уникальными видовыми характеристиками — водные объекты («Северная корона», «Петровская коса, 1»).

Площадь представленных в продаже элитных квартир к концу года составила 104,1 тыс. кв. м (950 квартир), на фоне стабильного спроса за год данный показатель сократился на 9%.

В 2021 году были завершены продажи в пяти жилых комплексах совокупной жилой площадью около 67 тыс. кв. м (570 квартир). Среди них три жилых объекта («Особняк Кушелева-Безбородко», Esper Club, секции 14–19 ЖК «Леонтьевский мыс») и два объекта в формате апартаментов («Крестовский 12» и Royal Park).

Выход в продажу крупного жилого комплекса «Северная Корона» значительно увеличил долю предложения элитного жилья в локации Петроградской стороны — на 9 п. п. за год. В свою очередь, стабильные продажи в реализуемых объектах, а также «уход» с рынка комплекса Royal Park сократили за год долю элитного предложения на Петровском острове на 6 п. п. В локациях Центрального района произошла «замена»: вместо квартир в «Золотом треугольнике» появились интересные варианты в локации Таврического сада.

СПРОС На первичном рынке элитного жилья Санкт-Петербурга в 2021 году было совершено около 430 сделок общей площадью 53 тыс. кв. м, что сопоставимо с показателем 2020 года. Стоит отметить, что в течение года поквартальная динамика продаж имела разнонаправленный вектор. В первом полугодии объем продаж сокращался, а начиная с третьего квартала 2021 года было отмечено увеличение спроса, пик которого пришелся на конец года. Драйверами продаж стали активно меняющиеся цены предложения, постепенное увеличение ключевой ставки и волатильность валюты.

На фоне положительной динамики цен в 2021 году, а также за счет увеличения спроса на квартиры большей площади (средняя площадь проданных квартир

выросла со 117 до 124 кв. м) произошло существенное увеличение бюджета сделки. Средняя стоимость проданной элитной квартиры увеличилась с 36 до 53 млн рублей. В результате общая стоимость сделок в 2021 году обновила 10-летний рекорд, составив около 24,6 млрд рублей.

Лидерами по продажам элитного жилья стали объекты, расположенные в локациях Петровского острова и Петроградской стороны. Всего за 2021 год в Петроградском районе Санкт-Петербурга было реализовано около 86% от общего объема продаж элитного жилья. Лидерами по числу проданных лотов стали Royal Park («Кортрос»), «Петровская Доминанта» («Группа Эталон») и Neva Haus (ЛСП).

ЦЕНА По итогам декабря 2021 года средневзвешенная цена предложения на первичном рынке элитного жилья составила около 534 тыс. рублей за «квадрат», что на 28% превышает аналогичный показатель 2020 года. Существенная динамика цен связана с рядом факторов. Во-первых, сказалось сокращение предложения на фоне повышенного уровня покупательской активности (особенно во второй половине года). Во-вторых, была отмечена корректировка цен девелоперами в реализуемых новостройках, основанная на увеличении себестоимости строительства. В-третьих, повлиял выход в продажу премиальных объектов, реализуемых в верхнем ценовом сегменте.

Петроградский район — один из самых разнообразных по стоимости и широте ассортимента районов города. Здесь представлены как самые доступные по бюджету покупки локации элитного жилья (Петровский остров и Петроградская сторона, что частично подтверждают успешные продажи в расположенных здесь объектах), так и самые высокобюджетные локации Крестовского и Каменного островов.

Средняя цена на вторичном рынке элитной недвижимости в жилых комплексах, построенных после 2010 года и расположенных в четырех центральных районах города, по итогам 2021 года составила 579 тыс. рублей за «квадрат», что на 8% превышает среднюю цену первичного рынка элитного жилья.

Существенная волатильность валюты, увеличение процентных ставок по депозитам, ограничение возможностей покупателей недвижимости за пределами страны — все это будет способствовать привлечению внимания к элитным жилым комплексам Санкт-Петербурга, росту их инвестиционной привлекательности. В то же время действие драйвера может быть ограничено краткосрочным периодом времени. В связи с этим, а также за счет увеличения себестоимости строительства, ожидается сохранение высокой ценовой динамики.

С точки зрения расширения предложения — девелоперы «запаслись» участками в привлекательных локациях для перспективных элитных проектов, общая площадь которых составляет около 180 тыс. кв. м. ■



ВЫХОД В ПРОДАЖУ КРУПНОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА «СЕВЕРНАЯ КОРОНА» ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИЛ ДОЛЮ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ЛОКАЦИИ ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЫ

«HANSA GROUP КАК ДЕВЕЛОПЕР ЗАИНТЕРЕСОВАНА В НОВЫХ ПРОЕКТАХ»

ДЕВЕЛОПЕР HANSA GROUP ПРОДОЛЖАЕТ СТРОИТЬ В РОССИИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ. ОБ ЭТОМ, А ТАКЖЕ О ПЕРЕУСТРОЙСТВЕ ЗДАНИЯ 1955 ГОДА В КЛУБНЫЙ ДОМ БИЗНЕС-КЛАССА, О КРИТЕРИЯХ ПРИ ВЫБОРЕ УЧАСТКОВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЯ «ДЕВЕЛОПМЕНТ» HANSA GROUP ВЛАДИМИР РЕВЕНКОВ.



HANSA GROUP

GUIDE: Как изменилась деятельность компании в связи с событиями в стране и мире? Пришлось ли приостанавливать финансовые операции с европейским офисом?

В. Р.: В нашей деятельности не произошло кардинальных изменений. Российское представительство Hansa Group работает более 20 лет и финансово не зависит от финской компании. Все взаиморасчеты мы проводим через российские банки.

G: Какую стратегию выбрала компания в нынешних условиях?

В. Р.: Мы двигаемся в соответствии с заявленными планами и адаптируемся под текущие изменения. Стремимся создавать продукт высокого уровня, делать это позволяют прочное финансовое положение компании, опытные сотрудники, долгосрочные отношения с подрядчиками и банками.

Мы продолжаем строить объекты международного класса в России, в том числе руководствуясь сертифицированной системой управления QES — она была разработана и утверждена исходя из европейских строительных стандартов, от которых мы не собираемся отказываться.

G: Что это за система?

В. Р.: Это система, разработанная специально для Hansa финскими профессионалами по внедрению систем деятельности в строительных компаниях. Для нас это один из основных механизмов контроля качества строительных объектов. Главные принципы QES: качество, охрана окружающей среды и безопасность работ. В QES прописано все для строительства: от управления проектированием до маркетинга и продаж. Каждый этап работ имеет свой контроль качества, чек-листы. Это позволяет соблюдать принцип постоянного улучшения.

G: Hansa Group специализируется на разных видах строительства. Какие реализованные проекты преобладают в портфеле компании?

В. Р.: Компания Hansa — один из немногих игроков на рынке, который специализируется и на спортивном, и на промышленном, и на жилищном, и на коммерческом строительстве. В портфеле компании более 50 объектов, возведенных по всей России. 22 года мы строили как для круп-

ных международных корпораций, так и для российских компаний. Можно выделить следующие наши объекты: спортивный комплекс для хоккейного клуба «Локомотив» в Ярославле, аквапарк «Радужный» в Череповце, административное здание «Сбербанка» в Екатеринбурге, офисно-производственный комплекс Knauf в Краснотуровске, табачная фабрика Philip Morris и комплекс зданий завода Jacobs в Санкт-Петербурге, ЖК бизнес-класса «Дом на Детской» в Санкт-Петербурге.

G: Проект строительства спортивного центра для хоккейного клуба «Локомотив» на участке площадью 10 га заявлялся как показательный с архитектурной и инженерной точек зрения. Все ли удалось осуществить?

В. Р.: Да, удалось построить не просто тренировочную базу международного класса, но и комплекс для полного цикла подготовки к играм, восстановления и жизни хоккеистов с семьями. На территории размером в десять футбольных полей расположены крытый хоккейный корт, спортивный зал, медицинский центр, футбольное поле, теннисный корт, апарт-отель, спа-центр и детская игровая зона.

G: Какие архитектурные и инженерные решения применялись?

В. Р.: Чтобы пребывание в каждой из зон спортивного центра было комфортным (в каждой из них разный климат), комплекс имеет сложное инженерное оснащение. Объединенная работа систем вентиляции, освещения и холодоснабжения ледового поля обеспечивает оптимальную температуру льда для комфортного пребывания игроков и зрителей. Инженерная часть также включает в себя современные водоочистительные системы бассейнов, системы вентиляции и кондиционирования помещений спа-центра и апарт-отеля.

Кроме этого, было выбрано оригинальное архитектурное решение: многофункциональный хоккейный комплекс имеет форму клюшки с шайбой, где шайба — спорткомплекс, а клюшка — апарт-отель с зоной спа.

G: Какие у Hansa Group текущие проекты?

В. Р.: У компании три текущих проекта: Центр продвижения ценностей Toyota (Санкт-Петербург), производственно-

складской комплекс Pekkaniska (Химки) и дом бизнес-класса AURA у Светлановской площади в Петербурге.

G: Приспособление построенного здания под современное использование — новый опыт для вашей компании? С какими нюансами пришлось столкнуться при восстановлении?

В. Р.: В портфеле Hansa Group есть несколько проектов редевелопмента исторических зданий в Санкт-Петербурге. Безусловно, такой подход к реализации проекта — более трудоемкий и дорогостоящий, нежели новое строительство. Но он дает совсем другое ощущение от результата деятельности — мы обновляем городскую среду с сохранением архитектурного наследия.

В текущем проекте AURA мы ведем восстановительные работы в рамках капитального ремонта, которые позволят сохранить архитектуру середины XX века. При оценке здания на этапе концепции мы сразу понимали, что продукт AURA должен быть качественным и современным. Сталинский дом расположен рядом с Удельным парком в развитом районе. Особая гордость — рустованный фасад, арочные окна, декоративные карнизы, толстые кирпичные стены, всего 4–6 квартир на этаже, высокие потолки — то, что вкупе с современным техническим наполнением делает продукт достойным образцом дома бизнес-класса.

В AURA мы заменили устаревшее внутреннее наполнение, включая инженерные сети: канализацию, отопление, водоснабжение и электрику. В квартирографии акцент сделан на функциональность и комфорт: в доме всего 97 квартир, от однокомнатных до четырехкомнатных лотов. Студий в проекте не предусмотрено, почти 70% нашего предложения — это комфортные семейные форматы. Среди интересных решений — объединенные кухни-гостиные с арочными окнами, удобные гардеробные и кабинеты, мастер-спальни с французскими балконами, просторные ванные комнаты — в некоторых квартирах даже с окнами. Все квартиры имеют отделку white box.

G: Многие участники рынка занимают сейчас выжидательную позицию до нормали-

зации экономической ситуации. Какие у вас планы в отношении новых проектов?

В. Р.: Понятно, что сейчас сложный период для запуска новых проектов из-за дороговизны ключевой ставки и стоимости заемных денег. Сейчас мы ведем работы по нескольким земельным участкам. Также мы проводим переговоры с собственником земельного участка по fee-девелопменту, где партнер выступает собственником земли, мы берем на себя концепцию под ключ, проектирование, строительство, маркетинг, продажи. Такое сотрудничество интересно как нам, так и собственникам земельных участков, которые могут увеличить свою прибыль. Hansa Group как девелопер заинтересована в новых проектах и локациях с наименьшими градостроительными и правовыми рисками. В приоритете локация с развитой инфраструктурой: с образовательными и медицинскими учреждениями, магазинами, ресторанами, кафе, транспортной доступностью и наличием зеленого массива в окружении для жилищного строительства.

G: В связи с ослаблением рубля и предстоящим сильным снижением покупательской способности населения эксперты прогнозируют, что застройщики будут отказываться от концептуального наполнения проектов в пользу простоты и дешевизны. Как вы считаете, коснется ли это сегмента бизнес-класса?

В. Р.: Маловероятно. Для домов бизнес-класса концепт проекта и уровень материалов, дизайна имеет ключевое значение. К примеру, обустройство придомовой территории является важной статусной и функциональной составляющей проекта. Это и красота, и удобство, и безопасность. В Hansa мы выбираем сотрудничество с лидерами в своих направлениях. В благоустройстве двора мы используем концепцию «дом в парке», разработанную ландшафтным бюро Derevo Park. Уже скоро двор нашего дома украсят клены, кустарники, яблони, сирень и всесезонные растения. Будут спроектированы места отдыха и детская площадка. Окончание всех восстановительных работ в проекте AURA запланировано на второй квартал 2023 года. ■

ПРИГОРОД ЖДЕТ НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ

ИНТЕРЕС К ПРЕМИАЛЬНОМУ ЖИЛЬЮ ЗА ГОРОДОМ СТАБИЛЕН И НЕ ИМЕЕТ ТЕНДЕНЦИИ К СНИЖЕНИЮ, ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ. В СВЕТЕ СОБЫТИЙ ПОСЛЕДНЕГО МЕСЯЦА ОН БУДЕТ ТОЛЬКО РАСТИ, ПРОГНОЗИРУЮТ ОНИ. ЗАТО В РОСТЕ ЦЕН ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ — ЭТО БУДЕТ ПРОИСХОДИТЬ КАК ЗА СЧЕТ ИЗМЕНЕНИЯ СООТНОШЕНИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ТАК И В СВЯЗИ С УВЕЛИЧЕНИЕМ СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ОТДЕЛКИ ДОРОГИХ ДОМОВ.

ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

В элитном загородном сегменте весь предыдущий год наблюдался рост. Продано было на 17% больше объектов, чем в 2020-м, а цена лота была на 30% выше, делится аналитическими данными генеральный директор «МК-Элит» Петр Войчинский.

Спрос на премиальные дома в Петербурге стабилен и в нынешнем году. Среднемесячное количество покупательских запросов на 5,07% выше, чем в 2021-м. При этом, замечает руководитель проекта «Загородное обозрение. Салон загородной недвижимости» Белла Малышева, в феврале текущего года спрос на такие объекты оказался на 16,21% выше, чем в феврале 2021-го.

В марте отмечено небольшое смещение в пользу более дорогих домов. В частности, рассказывает эксперт «Циан.Аналитики» Виктория Кирюхина, в январе 2022 года на бюджет от 100 млн рублей приходилось 13% спроса, в марте — 16%. «То есть недвижимость по-прежнему является защитным инвестиционным активом в условиях нестабильной ситуации в экономике и высокой волатильности курса рубля», — подчеркивает она.

В Becar Asset Management, напротив, констатируют снижение спроса на дорогие объекты бизнес- и элитного класса за последний месяц. «Коллеги говорят, что звонков не было вообще. Думаю, это можно объяснить тем, что люди, которые покупают такую недвижимость, либо уехали в отпуск, либо не хранили деньги в рублях. Кроме того, некоторые покупатели решили временно „придержать“ средства», — предполагает вице-президент компании Катерина Соболева.

СПРОС ПРОСЕЛ По данным «Циан.Аналитики», и правда, с 24 февраля относительно предыдущей недели потенциальный спрос просел примерно на 20%. Однако через неделю активность по поиску домов в Санкт-Петербурге стала увеличиваться, и сейчас она на 15% выше, чем в середине февраля. Относительно периода падения в конце февраля — прирост почти в полтора раза. То есть фактически так же, как и на рынке купли-продажи квартир, покупатели на несколько дней взяли паузу, а после снова вернулись к вопросу покупки дома, объясняет Виктория Кирюхина.

Объем загородной элитной недвижимости в Петербурге в свободном предложении за квартал практически не изменился: доступно около 200 домов. «Средняя стоимость дома — 127,9 млн рублей, что на 2% ниже, чем кварталом ранее (130,6 млн рублей). Средняя площадь 441 кв. м против 456 кв. м кварталом ранее. Кардинально структура спроса по площади не меняется. Незначительно увеличился спрос на просторные дома от 250 кв. м — с 37% до 39%», — отмечает Виктория Кирюхина.

По данным Беллы Малышевой, в начале апреля в Петербурге экспонируется 229 частных домов стоимостью выше 50 млн рублей (в Ленобласти — 449). Средняя площадь в этом ценовом сегменте составляет 466 кв. м. При этом разброс по площадям очень велик. Так, в этом бюджете можно найти объекты площадью 120 кв. м и более 2 тыс. кв. м.

В целом можно говорить о тренде на сокращение площадей, а вернее, их оптимизации, уверен Евгений Кецман, генеральный директор DSK group company. Особенно это касается объектов современного домостроения, построенных после 2010 года. Средняя площадь земельных участков для объектов стоимостью свыше 50 млн рублей составляет почти 22 сотки. «Это тоже можно назвать изменением, так как раньше клиенты стремились даже на маленьких участках построить максимальное количество метров, а теперь, наоборот, участки и приватная территория растут, а жилая площадь сокращается», — рассуждает он.

Основной объем премиальных объектов представлен в Курортном районе города, говорит госпожа Малышева. На эту локацию приходится почти 92% всего предложения стоимостью выше 50 млн рублей, а именно 210 объектов. «Внутри Курортного района стоит выделить локацию от Солнечного до Зеленогорска, где продается 59 объектов стоимостью от 50 до 450 млн рублей», — замечает она. Статистика «Циан.Аналитики» за последний квартал также показывает, что основные направления расположения премиального загородного жилья не изменились. Наибольший объем предложения — по Приморскому, Выборгскому, Московскому шоссе и ЗСД.

КИРПИЧНОЕ ДОМИНИРОВАНИЕ «Если говорить про типы материалов, используемых при строительстве дорогих домов, здесь преобладает кирпич. Почти 52% объектов стоимостью свыше 50 млн рублей построены из него», — продолжает Евгений Кецман. — Достаточно часто в этом сегменте встречаются деревянные дома (13%) и газобетонные (11%)».

Данные «Циан.Аналитики» говорят о том же. В первом квартале 2022 года основной объем премиального предложения за городом представлен строениями из кирпича — 60%, из дерева — 15%, газобетонного блока — 14%. Самые дорогие — монолитные дома (149 млн), дома из дерева (136 млн в среднем), потом — кирпичные (129 млн). «Кирпич — наиболее экологичный и термостойкий материал, который как никакой другой подходит для нашего климата», — считает руководитель отдела продаж загородной недвижимости объединения «Строительный трест» Антон Гаринов. По мнению гендиректора «МК-Элит», конструктив (дерево или кирпич) вообще не важен. «Этот фактор

уходит на второй-третий план. Важнее — расстояние, доступность, безопасность, ближайшее окружение», — уверяет Петр Войчинский. Антон Гаринов приводит в качестве примера коттеджный поселок бизнес-класса «Сад времени», который компания «Строительный трест» возводит вокруг пруда Бауш вблизи Петергофа. «В данном проекте предусмотрена возможность покупки как земельного участка с уже готовым коттеджем, так и с возможностью строительства коттеджа по одному из наших проектов. В таком случае у клиента есть возможность внести в проект корректировки с учетом индивидуальных пожеланий и добавить дополнительные опции», — говорит он. Несмотря на повышение стоимости строительных материалов, замечает господин Гаринов, объем продаж загородной недвижимости компании «Строительный трест» в прошлом году увеличился в два раза и подтвердил трехлетний тренд на активизацию спроса в этом направлении.

ЗАМЕТНЫЙ РОСТ Рост цен на строительные материалы сейчас особенно заметен. Интересно, считает Евгений Кецман, что он влияет на рынок по-разному: где-то люди отказываются от проекта, а где-то, наоборот, требуют закупать строительные материалы даже по проектам, которые не до конца согласованы.

«Довольно ярко обстановку характеризует ситуация с газобетоном, который прошлой весной стоил около 4 тыс. рублей за куб, а сейчас подорожал до 10 тыс. рублей за тот же объем. Также рост подпитывался искусственным дефицитом, так как производители не давали объема. Думаю, что в ближайшее время за куб придется платить порядка 12 тыс. рублей. Стоимость железобетона за тот же период выросла на 10–15% в зависимости от завода. Сейчас мы прогнозируем стабилизацию цен из-за запрета на вывоз», — иллюстрирует гендиректор DSK group company. Общий рост цен на стройматериалы привел к тому, что сметы выросли процентов на 20, добавляет он, и компания старается оптимизировать стоимость за счет снижения объемов использования наиболее сильно подорожавших материалов.

Белла Малышева приводит обобщенные данные по стоимости домов, которые находятся в черте Санкт-Петербурга: за год — с марта прошлого года по март 2022 года — она выросла на 6,4% или на 1,9 млн рублей. «Сегодня средняя стоимость дома составляет 32,2 млн рублей. При этом только за первый квартал 2022 года средний ценник вырос на 2,9% или на 928 тыс. рублей», — говорит собеседник BG.

Что будет теперь — неизвестно, констатирует Петр Войчинский: «Возможно, часть граждан, вынужденных из-за санкций осесть на родине, предпочтут загород-

СТРУКТУРА СПРОСА ПО СТОИМОСТИ ДОМА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В 2022 ГОДУ

ЦЕНА, МЛН РУБ.	ЯНВАРЬ	ФЕВРАЛЬ	МАРТ
ДО 100	87%	86%	84%
100-200	6%	7%	7%
200-300	2%	2%	3%
300-400	4%	4%	5%
400-500	1%	0%	1%
ОТ 500	1%	1%	0%

ИСТОЧНИК: ЦИАН.АНАЛИТИКА

СТРУКТУРА СПРОСА ПО ПЛОЩАДИ ЗАГОРОДНОГО ДОМА ПРЕМИУМ-КЛАССА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В 2022 ГОДУ

ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ЯНВАРЬ	ФЕВРАЛЬ	МАРТ
<50	4%	4%	3%
50-100	17%	18%	19%
100-150	16%	17%	17%
150-200	14%	13%	12%
200-250	12%	11%	11%
250-300	8%	8%	7%
300-350	5%	5%	4%
350-400	6%	6%	7%
400-450	3%	4%	3%
450-500	4%	4%	4%
>500	11%	12%	13%

ИСТОЧНИК: ЦИАН.АНАЛИТИКА

ный вариант. Это создаст дополнительный спрос, а новое предложение ограничено».

Так же рассуждает Катерина Соболева: «Возможно, в ближайшее время люди захотят уехать из больших городов за город, соответственно, спрос и цены на рынке аренды вырастут. А вслед за ними вверх пойдет и рынок продажи».

Однако появление новых типов покупателей в этом сегменте, по мнению вице-президента Becar Asset Management, не связано с событиями последнего месяца. В качестве аргумента она приводит открытие продаж в загородном апартаментном комплексе «Bereg. Курортный» в конце прошлого года. «Естественно, инвесторы обратили внимание на этот проект. Но это не связано с проведением специальной военной операции», — подчеркивает госпожа Соболева. — При этом в других сегментах такая тенденция наблюдалась. Люди, которые не задумывались о покупке недвижимости до февральских новостей, начали искать способы сохранения капитала. Многие пытались вложить даже 100 тыс. рублей, искали паркинги и любые квартиры с минимальным первоначальным взносом и возможностью взять ипотеку с господдержкой».

В целом нынешняя ситуация приведет к росту объемов частного строительства в премиальном сегменте, уверен Евгений Кецман: состоятельные россияне вынужденно будут тратить деньги внутри страны; еще одним трендом можно назвать то, что люди будут более здраво подходить к площадям. ■

«ФУА-ГРА НИЧЕМ НЕ ЗАМЕНИШЬ, НО МЫ АДАПТИРУЕМСЯ»

ТРУДНЫЕ ВРЕМЕНА — ПЕРИОД ВОЗМОЖНОСТЕЙ И РЕАЛИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО ПОТЕНЦИАЛА. РЕСТОРАННОМУ БИЗНЕСУ СЕГОДНЯ МОЖЕТ ПОМОЧЬ ТОЛЬКО ОН САМ: С ЛОГИСТИКОЙ, ПРОИЗВОДСТВОМ ПРОДУКТОВ, СЕГМЕНТАЦИЕЙ БИЗНЕСА. О ТОМ, ПОЧЕМУ РЕСТОРАТОРАМ В НЫНЕШНИХ УСЛОВИЯХ ВАЖНО ДЕРЖАТЬСЯ ЗА КОНЦЕПЦИЮ, О КОЛЛАБОРАЦИЯХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ В ТО ВРЕМЯ, КОГДА КАЖЕТСЯ, ЧТО ЕГО ПРОСТО НЕ МОЖЕТ БЫТЬ, РАССКАЗЫВАЕТ АНАСТАСИЯ РЕШЕТНИКОВА, СОВЛАДЕЛЕЦ ВИННОГО БАРА ZAZAZU И ФРАНЦУЗСКОГО БИСТРО MON CHOUCHOU.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

GUIDE: Винный бар ZAZAZU на Рубинштейна вы открыли перед началом пандемии в 2019 году, в разгар антиковидных ограничений запустили проект ZAZAZU на воде и французское бистро MON CHOUCHOU на Караванной. Запускать проекты в трудные времена вы, очевидно, не опасаетесь. Видимо, сейчас от вас тоже можно ждать неожиданных решений?

АНАСТАСИЯ РЕШЕТНИКОВА: Новые проекты открывать не планируем. Наша стратегия сегодня — сохранять и углублять концепцию наших заведений и развиваться внутри выбранного курса. Сейчас нельзя останавливаться и выжидать, надо двигаться и, самое главное, не предавать себя с точки зрения идеологии, потому что сегодня в нашей сфере нельзя быть обычным — важно быть уникальным.

G: Какую нишу заняли ваши проекты?

А. Р.: В ZAZAZU нам удалось создать потрясающую атмосферу и получить аудиторию, которая ценит приватность, качество и персональный подход к каждому гостю. В MON CHOUCHOU мы попытались передать аутентичную атмосферу французского бистро. Ресторан делится на три зоны: первая — бистро, упрощенный формат, вторая — обеденная зона, третья — винная, более камерная.

G: Как заведениям в нынешних условиях сохранять идеологию и индивидуальность?

А. Р.: Конечно, это непросто. Все рестораны сегодня столкнулись с проблемой поставок продуктов. Цены меняются каждый день. Например, если мы хотим сохранить в меню севиче из того тунца, который в Петербург поставляли только в Four Seasons и ZAZAZU, то оно теперь должно стоить 1900 рублей, чтобы мы могли хоть что-то зарабатывать. Я сначала расстроилась, но потом подумала, что мы работаем в сегменте «люкс» — для людей, привыкших летать в другие города, чтобы попробовать что-то местное, особенное. Значит, адаптируемся. Но, скорее всего, люксовые продукты на какое-то время уйдут: краб, икра, тунец, роскошная белая рыба. Будем искать аналоги, придумывать, исследовать национальные кухни и выяснять, за что можно зацепиться. К примеру, такую, казалось бы, исконно русскую еду,

как селедка, оказывается, очень любят французы. Селедку в России мы сможем найти — и будем готовить ее на французский манер.

G: Как быть с деликатесами?

А. Р.: Да, фуа-гра ничем не заменишь, но мы адаптируемся, сделаем меньше порции.

G: Как ведут себя поставщики вина?

А. Р.: Мне повезло. Наши поставщики в Италии, Франции, Португалии, Австрии позвонили мне и сказали: «Мы верим в вино, будем его пить и поставлять вам». Когда мы не можем повлиять на происходящее, остается только делать то, что умеешь и любишь. Сейчас мы можем только продолжать создавать хорошее настроение для наших гостей. Это, собственно, и есть основная цель ресторана — вызывать приятные эмоции, когда человек приходит в заведение, которое искренне считает своим местом.

G: Что происходит с логистикой?

А. Р.: Разумеется, текущие события влияют и на логистику. Всем уже понятно: рестораторам сейчас придется осваивать смежные сферы бизнеса. И логистика — одно из направлений, которые нам придется самим выстраивать. Мы называем это «техническим трансфером». Мы занимались им до пандемии и в пандемию, но теперь это будут другие объемы. Будем усиливать свои компетенции в этом.

G: Какие другие направления начнут осваивать рестораторы? Производство продуктов питания?

А. Р.: Конечно. Например, производство пива для ресторанов. Французского пива больше нет, но для нас это не очень маржинальный, не главный продукт. Будем создавать коллаборации с нашими петербургскими производителями пива, с которыми у нас схожая философия качества. То же самое касается масла, хлеба. Наш шеф Дмитрий Решетников (брат Анастасии Решетниковой, шеф-повар, совладелец ZAZAZU и MON CHOUCHOU. — **G**) закупил порядка 300 кг ягод у компании «Ягоды Карелии», чтобы готовить морсы, джемы и так далее. В этой сфере тоже есть свои трудности. Фреон не изготавливается на территории РФ, а шоковая заморозка производится на фреоне.

И оборудование у многих производителей импортное, если не будет запчастей, возникнут трудности с обслуживанием. Возможен ли продуктовый коллапс? Да. Но и с этим мы справимся. Нам придется это сделать, другого выхода нет. Рестораторам придется обзавестись своими ароматами (по крайней мере, мы думаем об этом), начать сотрудничество с небольшими локальными фермерскими хозяйствами. Кстати, в этом направлении хорошо помогает «Сбербанк». У него есть сервис, через который в регионах фермерские хозяйства покупают, например, овощи у частных фермеров. Покупатель через приложение «Сбера» выставляет ставки, а фермеры продают. Оплата происходит также через приложение. Я думаю, сейчас мы все перейдем на какие-то такие инструменты.

G: Вы собираетесь выращивать в ароматах травы?

А. Р.: Да, зелень, цветы. Дмитрий очень любит добавлять акценты в оформлении блюд, декор — цветочки, например. Если каждый цветочек теперь будет стоить 300 рублей, проще их самим выращивать. Не хотим отказываться от таких мелочей. Гости привыкли к ним, в том числе за это они нас и любят.

G: Вино — ваша специализация. Есть ли здесь возможности для импортозамещения?

А. Р.: Да, наша концепция и сегментация строится на вине. В конце марта мы провели первый эксперимент со слепой дегустацией. Гостям предложили австрийские, французские и российские вина, они не знали, что пробуют, не видели этикеток. Примерно 40% посетителей сказали, что никогда не думали, что в России могут быть такие роскошные вина. Качественное виноделие в России существует, надо просто поискать получше. Эти производители есть, и не вчера начали работать. Но сравнивать их с Францией и Италией, где сформировались вековые традиции виноделия, сложно. У нас нет таких временных экспертиз, как у европейцев. Но мы готовы искать жемчужины в России и расширять круг поставщиков в Европе. Но от концепции качественного вина за небольшие деньги точно не откажемся.

G: С какими российскими виноделами был успешный опыт сотрудничества, который вы готовы продолжить?

А. Р.: Мы работали с Павлом Швецом, Алексеем Толстым. У Снежаны Георгиевой (владельца винодельни «Золотая Балка». — **G**) есть потрясающие линейки вин Vitmer, коллаборация с Олегом Репиным — Loco Cimbali. Это действительно хорошие вина. Но проблема в том, что сейчас цена на российские эксклюзивные вина ровно такая же, как на европейские. Думаю, нашим виноделам надо поработать над этим моментом и тоже как-то адаптироваться к реалиям, чтобы с ними стало выгодно сотрудничать. Достойные вина предлагает Армения: великолепное Areni, высокогорные Voskevaz, Keush. При слепой дегустации можно спутать с шампанью. Только цена другая. К Грузии отношусь спокойнее, потому что их продукт еще немного топорный, недостаточно утонченный.

G: Что мешает российским производителям делать продукт класса «люкс»?

А. Р.: Низкий уровень компетентности. В 2004 году я училась в США и познакомилась там с бизнесменом, который поставляет картофель для McDonald's и Lay's. У него идеально ровные поля, все процессы производства полностью автоматизированы, калиброванная картошка. На нашем рынке пока, к сожалению, нет конкурентоспособного предложения. Хотя нельзя не признать, что за 20 лет у нас произошел глобальный скачок с точки зрения изменения сознания людей, ведения бизнеса. Мы научились работать полностью официально, у нас теперь даже нет мысли платить сотрудникам «черную» зарплату. Появились условия, при которых нам стало правда легче работать. Поэтому я думаю, что сейчас надо собраться и совершить прорыв, именно такое время — это период возможностей. Выживут сильнейшие. Так же, как в пандемию произошла селекция, закрылись заведения, которые должны были закрыться, так и сейчас на рынке произойдет отсев. Нас будет меньше, но мы будем качественнее. Это будет борьба за концепцию, за сервис, качество в тарелке, и гости начнут сравнивать нас между собой на уровне флюидов. А мы будем в постоянном тоне. ■

РИСКИ ПОД ЗАЩИТОЙ

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОЖЕТ ПОКАЗАТЬ РОСТ НА ФОНЕ ОБЩЕЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ. КАК ОТМЕЧАЮТ СТРАХОВЩИКИ, В МАРТЕ КЛИЕНТЫ ЧАЩЕ ОФОРМЛЯЛИ ПОЛИСЫ НА ПЕРИОД ДЛИТЕЛЬНОГО ОТСУТСТВИЯ ЗА ГРАНИЦЕЙ. СТИМУЛОМ СТАНОВИТСЯ И УДОРОЖАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ.

ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Рынок страхования недвижимости показал существенный рост в прошлом году. Сборы страховщиков по России увеличились, по данным ЦБ РФ, на 14%, до 81,8 млрд рублей, по Петербургу — на 8,6%, до 3,7 млрд рублей. Страхование недвижимости оставалось одним из самых быстрорастущих сегментов петербургского рынка, что было во многом связано с оживлением кредитования и, в частности, с рекордными объемами ипотеки, считает директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Петербурге Владимир Храбрый.

Впрочем, как отмечают в пресс-службе «Совкомбанк Страхование», рос как ипотечный портфель, так и добровольный. Оба увеличились примерно на 15–20%. Сказались восстановление покупательской способности, пересмотр программы льготной ипотеки, рост стоимости недвижимости и упрощение процедур страхования.

«Рынок рос как в целом, так и в сегменте элитной недвижимости. Продолжалась пандемия, росли цены на строительные материалы и объекты, рос и рынок финансовой защиты имущественных рисков граждан», — говорит директор по работе с VIP-клиентами филиала «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области Лилия Фурман. В 2021 году премии «Росгосстраха» в элитном сегменте выросли на 14%, в масс-сегменте наблюдалось некоторое снижение числа договоров страхования, при этом средний чек на договор увеличился.

По словам госпожи Фурман, в Петербурге сегмент развивался в основном за счет роста средней премии на договор (переоценка текущей стоимости строения при пролонгации, появление новых, более дорогих объектов страхования). В «Росгосстрахе» появилось много новых договоров с более дорогой недвижимостью. Росту способствовало и наполнение страховых продуктов новыми опциями и сервисные услуги (помощь по дому, сантехник, электрик, уборка после страхового события и так далее).

БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ Эксперты полагают, что реальный охват страхованием элитного жилья в Петербурге составляет менее 15%. При этом доля страхования, не связанного с обеспечением кредита, в элитной недвижимости существенно выше, чем в других сегментах, отмечает Владимир Храбрый. По статистике «Ингосстраха», она составляет около 70%. «Если взять границу условного отнесения недвижимости к элитной в 50 млн рублей, то она занимает около 6% в нашем портфеле страхования», — добавляет господин Храбрый.

В 2021 году «РЕСО-Гарантия» застраховала в Петербурге и Ленобласти 84,9 тыс. квартир с премией 456,3 млн рублей, рассказывает Сурен Галстян, андеррайтер центра обслуживания клиентов Северо-Западного регионального центра компа-



ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО РЕАЛЬНЫЙ ОХВАТ СТРАХОВАНИЕМ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВЛЯЕТ МЕНЕЕ 15%

нии. При этом в регионе было застраховано 157 квартир со страховой суммой 30 млн рублей или выше. Доля таких договоров в общем питерском портфеле по квартирам невелика и составляет менее 1%. По словам Галины Петровой, директора петербургского филиала компании «Абсолют Страхование», прирост сделок с элитной недвижимостью составлял в прошлом году не менее 18% от всех сделок как на первичном, так и на вторичном рынках.

В «Совкомбанк Страхование» доля добровольного (не залогового) страхования элитной недвижимости выше, чем в общем сегменте жилой недвижимости. Это связано с большими финансовыми возможностями владельцев собственности и с большей финансовой грамотностью страхователей, отмечают в пресс-службе компании. По оценкам Татьяны Никифорович, вице-президента по развитию Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхование», сборы по страхованию элитной недвижимости в среднем по рынку не превышают 6–8%. Хотя общее число таких объектов не очень значительно, охват страхованием элитного жилья высокий, считает она.

ПОЛНЫЙ ПАКЕТ «Надо понимать, что элитная недвижимость — это штучный товар. Поэтому его доля в портфеле любого страховщика не столь значительна по сравнению с масс-сегментом. К тому же у каждого страховщика могут быть свои критерии отнесения дома или квартиры к „премиальному“ сегменту. В среднем мы оцениваем долю элитных объектов в портфеле в 1–2%», — говорит Лилия Фурман. По ее словам, владельцы элитного жилья традиционно предпочитают полный пакет рисков с возможностью их расширения индивидуальными условиями. Часто приходят запросы на страхование особо цен-

ного имущества: ювелирные украшения, антиквариат, культурные ценности, элитное оружие.

Страхователи дорогого жилья часто включают в покрытие страхование гражданской ответственности при эксплуатации квартиры, актуальны риски «терроризма/диверсии», добавляют в «Совкомбанк Страхование». Компания также предлагает востребованное расширенное покрытие на возмещение расходов по аренде альтернативного жилья в случае невозможности использования жилища после наступления страхового случая.

По словам госпожи Никифорович, программы по страхованию премиум-недвижимости отличаются только дополнительными рисками и услугами — например, дополнительная оплата расходов по досрочному возвращению хозяина в случае повреждения недвижимости; боя стекол по любой причине, расходов по замене замков и ликвидации загрязнения земельного участка, теракта; повышенный лимит выплат без справок. Также программа включает сервис по сбору документов, необходимых для урегулирования страхового случая.

Велика роль персонального, профессионального обслуживания и безусловной конфиденциальности, подчеркивает госпожа Фурман. В «Росгосстрахе» выделен отдельный блок сотрудников по страхованию и урегулированию убытков в режиме 24/7/365. Владельцы элитной недвижимости предпочитают лично знать того, с кем в дальнейшем будут выстраивать отношения, в том числе при наступлении страховых событий. Онлайн-страхование, как и коробочные продукты, не закрывают этих потребностей, добавляет госпожа Фурман.

СПРОС ОСТАЕТСЯ Опыт страховщиков показывает, что элитный сегмент слабее

подвержен колебаниям спроса на страхование во время кризисов. Однако премии и здесь несколько снизятся в связи с сокращением ипотечного кредитования, считает госпожа Никифорович. В целом за последние недели страхование недвижимости частных лиц показало снижение, прежде всего, из-за уменьшения объемов ипотеки примерно на 15%, говорит она, и в ближайшее время падение продаж будет более серьезным.

Владимир Храбрый считает, что рынок страхования имущества как минимум не сократится либо покажет небольшой рост. «С одной стороны, ожидается падение спроса на страхование недвижимости, с другой стороны, по опыту других кризисных лет, мы наблюдали и обратную картину, когда осознание ценности страхования возрастает», — говорит он.

«Партнеры сообщают, что постепенно спрос на элитную недвижимость стабилизировался и прогнозно составит все те же 25% от общего количества сделок. С моей точки зрения, покупатели будут приобретать недвижимость, руководствуясь старым проверенным правилом — «недвижимость не дешевет»», — размышляет Галина Петрова. Впрочем, по ее мнению, рынок недвижимости может несколько охладиться, повысится интерес к другим формам инвестиций.

Март 2022 года показал интересный тренд роста спроса на страхование недвижимости на период длительного отсутствия за границей, от нескольких месяцев до года, говорит госпожа Никифорович. Такие опции оформляют, в частности, вместе с договорами страхования выезжающих за рубеж. Спрос на страхование также несколько вырос в связи с удорожанием почти вдвое стоимости строительных материалов, добавляет Лилия Фурман.

Что касается страховых тарифов, то, по словам госпожи Фурман, в первом квартале они не менялись. Однако на конечную цену полиса влияет увеличение стоимости самого жилья, размер расходов на строительство. «„Росгосстрах“ удерживает тарифы на прежнем уровне, увеличивая сборы страховых премий за счет предлагаемых дополнительных опций, дающих клиенту больший комфорт в период страхования или при урегулировании убытков. Считаем это важной мерой поддержки наших страхователей», — говорит она.

«Совкомбанк Страхование» пока заморозило тарифные ставки, но ввиду высокого уровня инфляции временно отказалось от бесплатной беспроцентной рассрочки.

Тарифы, скорее всего, сохранятся, если не произойдет существенных колебаний курса, добавляет госпожа Никифорович. Для сравнения, если для кирпичного коттеджа средней стоимости, 15 млн рублей, тариф составляет 0,28% (42 тыс. рублей в год), то по дорогостоящим элитным коттеджам — от 0,2%, отмечает она. ■

ЗАСТРОЙЩИКИ ПЕРЕСТРАИВАЮТ ЦЕПОЧКИ

ЭЛИТНЫЙ СЕГМЕНТ ОСОБЕННО СИЛЬНО ЗАВИСИТ ОТ ИМПОРТНЫХ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ И ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ. КАК ПОЛАГАЮТ АНАЛИТИКИ, ДЕВЕЛОПЕРАМ, РАБОТАЮЩИМ НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ ПРЕМИУМ-КЛАССА, ПОНАДОБИТСЯ ВРЕМЯ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ПЕРЕОРИЕНТАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК, НО И ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ДЛЯ РАБОТЫ С ОБОРУДОВАНИЕМ НОВЫХ ФИРМ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Борис Мезенцев, операционный директор компании MD Facility Management, признает, что сегодня на рынке строительства элитного жилья возникли определенные проблемы со стройматериалами. «Во-первых, они связаны с уходом некоторых производителей с российского рынка и их отказом от поставки запчастей и сервисного обслуживания уже установленного оборудования. Во-вторых, с разрывом логистических цепочек. Как следствие, альтернативным решением здесь может быть поиск новых поставщиков и выстраивание рабочих цепочек поставок», — полагает он.

Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, отмечает, что производство большинства строительных материалов налажено на территории РФ. «Но закупка отделочных материалов и инженерных комплектующих происходит за рубежом, что в текущих условиях является финансовым и логистическим обременением для девелоперов элитного жилья», — признает он. Эксперт полагает, что в обозримом будущем инженерные системы могут быть заменены на турецкие и китайские аналоги. Но вместе с тем производители должны оперативно наладить систему квалифицированных кадров, которые смогут обслуживать инженерные системы на территории РФ, полагает господин Трушин.

Но даже смена поставщиков, полагают специалисты, приведет к росту себестоимости. «При условии наличия альтернативных поставщиков и рабочих цепочек поставок либо поставке продукции из за-



ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО СЕЙЧАС БОЛЬШЕ ВЛИЯЮТ НА РЫНОК ДАЖЕ НЕ ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ И РОСТ СТОИМОСТИ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ, А РАЗРЫВ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК И ПРОБЛЕМА ПОСТАВОК

пасов прошлого периода рост составляет 20–30%. При условии безальтернативности поставщика и организации экстренного ввоза стоимость может составлять от 50% до 90–100%», — говорит господин Мезенцев.

Он указывает, что позиции, по которым возможна полноценная замена на продукцию отечественного производителя, единичны. «Кроме того, даже в тех ситуациях, когда с технической точки зрения замена возможна, возникают сложности с сертификацией продукции отечественного производства и сохранением предоставляемой производителем гарантии. Важно понимать, что поиск альтернативы

занимает время, что негативно может отразиться на операционной деятельности объекта при наличии неисправного оборудования», — рассуждает специалист.

Господин Мезенцев считает, что возрастут и расходы на эксплуатацию элитного жилья, хотя и не так заметно. «Если мы говорим только о текущей эксплуатации, не предполагающей выполнение ремонтных работ, то затраты на используемые расходные материалы в себестоимости услуги занимают не более 5%. Поэтому связанный с этим рост общих затрат на эксплуатацию объекта составит 2–3%. Если же говорить о работах по замене оборудования или покупке запчастей для

выполнения ремонтных работ, то здесь удорожание будет значительным и может достигать 80–100%», — рассуждает он.

Алексей Ефремов, вице-президент по финансам и экономике группы RBI, считает, что на текущем этапе рынок переживает ситуацию первоначального шока, связанного с высоким уровнем экономической неопределенности. «Изменения курса рубля, рост цен стройматериалов, особенно импортных, — да, они действительно происходят. Но сейчас даже больше влияет на рынок разрыв логистических цепочек, проблема поставок. И эту проблему рынку придется решать. По многим позициям, таким, например, как импортные инженерные системы, отечественные застройщики будут переходить на внутренние аналоги. Позиций, которые заместить было бы невозможно, пусть не завтра, но хотя бы в среднесрочной перспективе, — практически нет. Мы в RBI, например, проанализировав ситуацию с поставками на всех наших строящихся объектах, пришли к выводу, что по 100% позиций поставки материалов и комплектующих в текущем году мы обеспечить сможем», — считает он.

Сейчас «переходный период» на рынке еще идет, он только начался, полагает господин Ефремов. «И каким станет рынок в новой экономической реальности, что будет с ценами и себестоимостью, мы поймем не раньше, чем через несколько месяцев. Но исторически, на опыте предыдущих кризисов, в периоды разгона инфляции всегда пропорционально росли и цены продаж недвижимости», — резюмирует эксперт. ■

КРИЗИС УРАВНЯЛ ЛОКАЦИИ

МИНИМАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТЫ ПОКУПКИ В «СПАЛЬНЫХ РАЙОНАХ» ПЕТЕРБУРГА, УДАЛЕННЫХ ОТ ЦЕНТРА, И В САМЫХ РАЗВИТЫХ ПРИГОРОДАХ ПРАКТИЧЕСКИ СРАВНЯЛИСЬ. КИРИЛЛ КОСОВ

К такому выводу пришли эксперты Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» — они проанализировали, в каких локациях Петербурга и пригородов можно приобрести самые недорогие квартиры в новостройках.

Самые дешевые студии в Петербурге продаются в Красногвардейском районе, в той части, что расположена за КАД: от 3,4 млн рублей при 100-процентной оплате или ипотеке и с учетом всех акций и скидок в марте. Это квартиры площадью около 17,3 кв. м с чистовой отделкой. Небольшую «однушку» метражом 28 кв. м с отделкой в этой же локации можно приобрести за 4,7 млн рублей — речь идет о са-

мом бюджетном предложении для этой категории квартир в городской черте. В том же районе, но в границах КАД, цены уже значительно выше. За студию площадью чуть меньше 20 кв. м с чистовой отделкой придется заплатить около 4 млн рублей, за маленькую однокомнатную квартиру — от 5,2 млн рублей.

«Похожие по минимальному бюджету квартиры продаются в Шушарах: от 4,2 млн рублей за студию с черновой отделкой и от 4,7 млн рублей — за однокомнатную квартиру. В локации Уткина Заводь в Невском районе покупателям предлагаются студии с предчистовой отделкой за 4,2 млн рублей. В Усть-Славянке

студии с чистовой отделкой площадью 23 кв. м продаются по цене от 4,3 млн рублей, «однушки» — от 5,2 млн рублей. Студии в Парголово стоят от 4,2 млн рублей, однокомнатные — от 5,3 млн рублей. Однокомнатные квартиры от 5,7 млн рублей представлены в малоэтажных жилых кварталах на юге города», — рассказала Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» (Setl Group).

Большинство указанных квартир представлены в жилых комплексах и новых очередях проектов на начальных этапах строительства, как и самое бюджетное жилье в пригородах.

При этом, отмечают эксперты, предложение в развитых петербургских пригородах начинает догонять городское по цене. Так, в Мурино, Новом Девяткино, Буграх студии в удаленных от метро новостройках продают за 3,9–4 млн рублей и более, однокомнатные — от 4,7 млн. В Янино купить студию можно также за 3,9–4 млн рублей, однокомнатную — за 5,1 млн. Студии в Новосаратовке предлагаются за 4,2 млн рублей. Минимальные цены на однокомнатные квартиры Всеволожского района в зависимости от локации и развитости транспортной инфраструктуры — 4,7–5,2 млн рублей. ■

ИПОТЕЧНАЯ ИНЕРЦИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА ИЗ-ЗА РОСТА ЦЕН БЫЛ ОБНОВЛЕН МИНИМИУМ ПРИОБРЕТАЕМОЙ ПЛОЩАДИ. ЗА МАРТ, НЕСМОТЯ НА ЗАГРАДИТЕЛЬНЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ СТАВКИ, НОВОСТРОЙКИ ПОДОРОЖАЛИ НА 8%, А СПРОС СМЕЩАЕТСЯ ИЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В ОБЛАСТЬ.

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводят эксперты «Циан.Аналитики». В Санкт-Петербурге и Ленинградской области в первом квартале 2022 года суммарно заключено 24 тыс. ДДУ с физлицами. Относительно четвертого квартала 2021 года (самого успешного в 2021 году) продажи оказались ниже всего на 3%. В годовой динамике (в сравнении с первым кварталом 2021 года) количество сделок выше на 8%. А в сравнении с первым кварталом 2020 года, когда еще не действовала льготная ипотека, — прирост на 6%.

Динамика сделок на первичном рынке разнонаправленная для Петербурга и Лен-области. В Санкт-Петербурге в первом квартале 2022 года заключено около 16,6 тыс. ДДУ (–6% за квартал, –4% за год). В Ленинградской области зарегистрировано 7,3 тыс. ДДУ (+4% за квартал, +53% за год). За год изменилось распределение спроса между локациями: сейчас на Петербург приходится 69% спроса против 78% годом ранее. 40% сделок первого квартала 2022 года в Петербургском регионе было заключено в марте, 31% — в феврале и 29% — в январе. Годом ранее лидером продаж также был март — 40% сделок. Однако по количеству сделок март 2022 года стал самым успешным месяцем по продажам в 2021–2022 годах. Причина — как в повышенном спросе на фоне снижения курса рубля, так и в высокой активности заемщиков, которые закрывали сделки на ранее одобренных условиях, до роста ключевой ставки.

Изменилась и структура спроса способов оплаты. В целом по Петербургскому региону количество сделок с ипотекой увеличилось в годовой динамике на 29%,

ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ

	ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ТЫС. ЛОТОВ			ДИНАМИКА	
	МАРТ 2021 Г.	ДЕКАБРЬ 2021 Г.	МАРТ 2022 Г.	ЗА ГОД	ЗА КВАРТАЛ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	32,5	37,8	36,8	13%	–3%
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	11,9	21,3	19,3	62%	–10%
ПЕТЕРБУРГСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ	44,3	59,1	56	26%	–5%

ИСТОЧНИК: ЦИАН.АНАЛИТИКА

а ДДУ без привлечения кредита — снизилось на 14% по количеству сделок. Относительно прошлого четвертого квартала 2021 года число сделок с ипотекой выросло на 6%, а количество ДДУ без кредитных средств снизилось на 11%. То есть рынок поддерживался за счет активности ипотечных заемщиков.

В первом квартале 2022 года 70% сделок в Петербургском регионе прошло в ипотеку. Для сравнения, в четвертом квартале 2021 года доля была на уровне 66%, а в годовой динамике (первый квартал 2021 года) — 61%.

Наибольшая доля ипотеки в структуре сделок отмечена по итогам февраля (74%) — несмотря на то, что на тот момент еще действовали прежние условия кредитования, была высока вероятность роста ключевой ставки, что стимулировало заемщиков, в том числе причина заключалась и в снижении курса рубля в конце месяца. В марте с ростом ключевой ставки и удорожанием ипотеки доля кредитных сделок снизилась до 69% — корректировка минимальна за счет ранее действующих одобренных решений от банков. Аналогичная доля ипотечных сделок наблюдалась также и в январе 2022 года.

Средняя стоимость в новостройках Петербургского региона по итогам первого

квартала 2022 года впервые преодолела отметку в 200 тыс. рублей и достигла 207,7 тыс. рублей. По итогам квартала прирост составил 16% — еще в начале января в среднем квадратный метр в регионе стоил 179,3 тыс. рублей. Рост сопоставимый как для Санкт-Петербурга (+15% за квартал, до 236,5 тыс. рублей), так и для Ленинградской области (+17% за квартал, до 129,5 тыс. рублей).

Основной прирост пришелся на март: средняя стоимость в Петербургском регионе выросла на 8,5%. По итогам февраля цены увеличились на 7%, по итогам января — не изменились. Таким образом, индексация цен усиливается за счет как ценовой политики самих девелоперов, так и структуры спроса. Покупатели активно приобретали компактные площади и более доступные лоты, то есть на рынке остаются более дорогие лоты. В марте средняя площадь приобретенного жилья снизилась до рекордно низких значений в 37,5 кв. м. Еще меньшую площадь в Петербургском регионе приобретали в новостройках только в марте 2015 года — на фоне рекордно высоких ставок по ипотеке.

По итогам первого квартала 2022 года на первичном рынке недвижимости было доступно порядка 56 тыс. квартир и апартаментов, что на 5% ниже, чем кварталом



В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА 70% СДЕЛОК В ПЕТЕРБУРГСКОМ РЕГИОНЕ ПРОШЛО В ИПОТЕКУ

ранее. Планомерное снижение предложения в Ленинградской области с декабря 2021 года.

По итогам первого квартала 2022 года выручка девелоперов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составила 166,7 млрд рублей, что сопоставимо с предыдущим кварталом. В годовой динамике — прирост на 29%, притом что число сделок увеличилось на 8,2%, то есть поступления от продажи стали выше не столько за счет роста сделок, сколько за счет увеличения стоимости квадратного метра. На продажи в Петербурге приходится 78% выручки (130,4 млрд). «Циан» составил рейтинг проектов с наибольшим числом сделок в первом квартале 2022 года. Семь из десяти проектов-лидеров продаж — в Санкт-Петербурге.

«На первичном рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области наблюдаются аналогичные тенденции, что и в Московском регионе,— комментирует Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики». — Количество сделок в марте 2022 года в обоих случаях оказалось рекордным с 2021 года, доля ипотек снижается. Несмотря на высокие ипотечные ставки в марте, этот месяц еще не отражает объективную реакцию рынка за счет ранее одобренных и пока еще действующих решений от банков.

Текущая активность потенциальных клиентов по поиску недвижимости — на уровне фоновых значений, ажиотажный спрос, вызванный ростом ключевой ставки и падением курса рубля, сохранялся в первой половине месяца. Еще одна особенность спроса — это высокая конверсия звонков в сделки: клиенты приобретали недвижимость, рассматривая меньшее число вариантов, что связано в том числе с ограниченным сроком действующего одобрения по ипотеке под более низкие ставки. Объективно оценить реакцию рынка удастся по итогам апреля, когда на рынке будут только «новые» ипотечные заемщики со ставкой под 10–12% годовых». ■

ДОГОВОРЫ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В I КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА

	КОЛИЧЕСТВО ДДУ, ТЫС. ШТ.			ДИНАМИКА ЗА ГОД	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ
	I КВАРТАЛ 2021 Г.	IV КВАРТАЛ 2021 Г.	I КВАРТАЛ 2022 Г.	(ОТНОСИТЕЛЬНО I КВАРТАЛА 2021 Г.)	(ОТНОСИТЕЛЬНО IV КВАРТАЛА 2021 Г.)
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	17,4	17,8	16,6	–4,1%	–6,3%
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	4,78	7,02	7,32	53,20%	4,30%
ПЕТЕРБУРГСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ	22,1	24,8	24	8,20%	–3,3%

ИСТОЧНИК: ЦИАН.АНАЛИТИКА

ДИНАМИКА ДОЛИ СДЕЛОК С ИПОТЕКОЙ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

	ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК, %			ДИНАМИКА ЗА ГОД	ДИНАМИКА ЗА КВАРТАЛ
	I КВАРТАЛ 2021 Г.	IV КВАРТАЛ 2021 Г.	I КВАРТАЛ 2022 Г.	(ОТНОСИТЕЛЬНО I КВАРТАЛА 2021 Г.)	(ОТНОСИТЕЛЬНО IV КВАРТАЛА 2021 Г.)
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	60%	65%	68%	+8 П.П.	+3 П.П.
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	64%	67%	73%	+9 П.П.	+6 П.П.
ПЕТЕРБУРГСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ	61%	66%	70%	+9 П.П.	+4 П.П.

ИСТОЧНИК: ЦИАН.АНАЛИТИКА

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ КВАДРАТНОГО МЕТРА

	СРЕДНЯЯ ЦЕНА 1 КВ. М, ТЫС. РУБ.			ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ 1 КВ. М		
	МАРТ 2021 Г.	ДЕКАБРЬ 2021 Г.	ФЕВРАЛЬ 2022 Г.	МАРТ 2022 Г.	ЗА ГОД	ЗА КВАРТАЛ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	167,5	205,8	222,7	236,5	41,20%	14,90%
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	108,2	129,5	140,6	151,9	40,40%	17,30%
ПЕТЕРБУРГСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ	152,9	179,3	191,5	207,7	35,80%	15,80%

ИСТОЧНИК: ЦИАН.АНАЛИТИКА

ТЕНДЕНЦИИ

ТЯГА К ТУРЕЦКОМУ БЕРЕГУ

В КОНЦЕ ФЕВРАЛЯ БЫЛ ЗАФИКСИРОВАН СКАЧОК СПРОСА НА ЗАРУБЕЖНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ. ОСНОВНЫЕ СТРАНЫ, ГДЕ РОССИЯНЕ СТРЕМЯТСЯ ПРИОБРЕТАТЬ ДОМА И КВАРТИРЫ,— ГРЕЦИЯ, КИПР, ИСПАНИЯ, ДУБАЙ, ПОРТУГАЛИЯ. В ЭТИХ СТРАНАХ ЛЕГЧЕ ВСЕГО ПОЛУЧИТЬ ВИД НА ЖИТЕЛЬСТВО И ТУДА ПРОЩЕ ВСЕГО ЭМИГРИРОВАТЬ. А ВОТ ИНТЕРЕС К ПРИОБРЕТЕНИЮ ЖИЛЬЯ В СТРАНАХ ЕВРОПЫ СО СТОРОНЫ РОССИЯН СНИЗИЛСЯ. НАТАЛЬЯ КУТОВАЯ

Заместитель директора Банковского института развития Юлия Макаренко говорит, что сейчас наблюдается массовый отток IT-специалистов. «В феврале — марте говорят о 70 тыс. эмигрантов из IT-сектора. В апреле ожидается, что страну покинут еще 100 тыс. программистов и разработчиков. Видимо, анонсированных мер поддержки IT-отрасли недостаточно», — рассуждает она.

Как следствие, считают эксперты, россияне будут покупать иностранную недвижимость более интенсивно по сравнению с нормой как минимум еще несколько месяцев.

Мария Жукова, финансовый директор ООО «Ареалис», подсчитала, что в Дубае со стороны россиян рост спроса на недвижимость составил 30–40%. В Турции, по ее словам, эти цифры еще выше. «Цены на недвижимость в Турции также весьма привлекательны — от €30 тыс. Если мы говорим про Дубай, то туда едет уже более обеспеченная аудитория. Цены начинаются уже от €300 тыс. Из-за спроса стоимость недвижимости начала расти. В Турции за год цены выросли на 30%, а в Дубае если раньше можно было купить жилье у моря за \$400 тыс., то сейчас меньше чем за \$600 тыс. можно даже не искать», — отмечает госпожа Жукова.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли «Коллиерз Интернешнл», рассуждает: «Гражданство за инвестиции — это тема, которая, конечно, очень активно эксплуатируется и вызывает повышенный интерес. Здесь достаточно высокий порог входа, но при этом компании, которые занимаются зарубежной недвижимостью, предлагают различные схемы приобретения. Есть очень много абсолютно легальных способов стать гражданином другого государства, приобретая там недвижимость».

Елена Мариничева, вице-президент Russia Sotheby's International Realty, говорит: «По нашим оценкам, за месяц интерес к Грузии вырос на 10%, к Дубаю и Таиланду — на 60–70%, а к Турции — чуть ли не на 250%. Это объясняется тем, что покупка недвижимости и денежные переводы в страны ЕС значительно усложнились и россияне сосредоточились на более доступных рынках». Эксперт отмечает, что из-за ажиотажа сократилось предложение, а некоторые частные собственники завысили цены, поэтому объективную динамику индекса цен на рынке сейчас давать рано. «Например, в Турции средняя цена на недвижимость выросла не более чем на 3%, но из-за повышенного спроса объекты по самой привлекательной цене скупали еще в первые десять дней марта, и в свободном предложении остались более дорогие лоты. То же самое касается рынка аренды. Плюс не стоит забывать

о росте курса: конечно, в пересчете на новый курс стоимость жилья покажется выше, хотя по факту цена в валюте не изменилась. В Грузии немного иная ситуация: многие собственники, увидев повышенный интерес, действительно искусственно поднимают стоимость недвижимости. В таком случае лучше обращать внимание на объекты в жилых комплексах от крупных девелоперов — тогда значительно меньше рисков столкнуться с завышенной ценой», — советует госпожа Мариничева.

Эксперты говорят, что в странах, не вошедших в список недружественных, сделки с недвижимостью проводятся без ограничений. Нет проблем ни с юридической точки зрения, ни с технической — банки проводят денежные переводы. Единственное изменение — банки сейчас запрашивают дополнительные документы для подтверждения перевода. «Но обычно команда специалистов помогает подготовить необходимый пакет документов, поэтому проблем не возникает. Многие сделки

оформляются удаленно, без поездки и открытия зарубежного счета. Но при необходимости счет можно открыть — ограниченный для россиян в странах, не попавших в список недружественных, в этом плане тоже нет (если их не предусматривает местное законодательство). Главное — не забыть уведомить об открытии зарубежного счета налоговые органы РФ. Долететь до своей недвижимости, даже если она в Европе или США, также можно — правда, увеличивается время в пути и стоимость перелета из-за закрытия воздушного пространства над ЕС в некоторые страны», — говорит госпожа Мариничева.

Марина Поповиду, основательница агентства недвижимости Antaria Real Estate, говорит, что, помимо геополитических факторов, на спрос влияет и снятие противопандемийных ограничений. «К тому же весной курортная недвижимость всегда вызывает особый интерес у покупателей», — поясняет она.

Госпожа Поповиду отмечает, что увеличилось и число россиян, не только желаю-

щих купить недвижимость, но и, наоборот, ищущих покупателей на свои активы. «Например, к нам за месяц обратились около десяти человек — это намного больше обычного», — говорит она.

Госпожа Поповиду также отмечает серьезный рост арендных ставок.

«Отдельно отмечу резкий рост цен на стройматериалы, начавшийся еще в прошлом году. Он составил около 20%, а то и больше, в итоге увеличивающиеся расходы застройщиков приводят к изменению цен. Не скажу, что они меняются каждую неделю, но с начала года цены поднимались несколько раз», — сообщает она.

Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, при этом отмечает падение интереса россиян на покупку недвижимости в странах Европы. «Это обусловлено курсом иностранных валют, ростом цен, трудностями, связанными с проведением транзакций, а такжеотягощающими обстоятельствами для граждан РФ в контексте геополитики», — перечисляет он. ■



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ЗА ПОСЛЕДНИЙ МЕСЯЦ СПРОС НА ПОКУПКУ НЕДВИЖИМОСТИ В ТУРЦИИ СО СТОРОНЫ РОССИЯН ВЫРОС ПОЧТИ В 2,5 РАЗА

ДОМ БУБНОВОГО КОРОЛЯ

ВОЙТИ В ИСТОРИЮ, ДА ЕЩЕ ПРИСУТСТВОВАТЬ В ЖИЗНИ МНОГИХ ЛЮДЕЙ БОЛЬШЕ ВЕКА МОЖНО БЕЗ ВСЯКИХ ОСОБЫХ ЗАСЛУГ. ЧТОБЫ УВИДЕТЬ, КАК ВЫГЛЯДЕЛ ПОСЛЕДНИЙ ВЛАДЕЛЕЦ ОСОБНЯКА НА УЛИЦЕ ЧАЙКОВСКОГО, 71, ВСЕГО-ТО НУЖНО ПЕРЕТАСОВАТЬ ЗНАКОМУЮ МНОГИМ КОЛОДУ КАРТ ПОД НАЗВАНИЕМ «СУВЕНИРНЫЕ», ИЛИ «РУССКИЙ СТИЛЬ». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Вот он, король бубен. Благообразный мужчина с тонкими чертами лица и окладистой бородой в костюме боярина допетровской эпохи. Справедливости ради надо сказать, что прототипом карточных фигур в этой колоде стал не только Николай Николаевич Гартонг, действительный статский советник в должности шталмейстера Высочайшего двора. Дамы, короли и валеты имеют явное портретное сходство с русскими аристократами, приглашенными в Зимний дворец на костюмированный бал во время масленицы 1903 года.

Об этом историческом событии много написано, кроме того, сохранилась дворцовая съемка петербургских фотографов; пожалуй, самая известная фотография — массовая в Эрмитажном театре, ее легко можно найти в интернете. Сохранились до наших дней и костюмы — все приглашенные на тот бал по желанию императрицы нарядились в костюмы XVII века. Интересное подробное описание этих роскошных и богатейших нарядов, которые готовились заранее по эскизам художника Сергея Соломко под руководством консультантов, есть на сайте виртуального музея Надежды Ламановой (lamanova.com). Через десять лет, в 1913 году, накануне празднования 300-летия Дома Романовых, появилась колода игральных карт «Русский стиль». Прототипами 11 из 12 полуфигур в колоде стали участники придворного бала 1903 года. Об этом пишет доктор философских наук, историк Семен Экштут в статье «С короля — на бал» в интернет-журнале «Родина». Эскизы для этой колоды были разработаны на немецкой фабрике карточных игр во Франкфурте-на-Майне в 1911 году, а отпечатана она была в 1913-м на Императорской карточной фабрике.

После революции фабрика была закрыта на несколько лет, а в 1923 году стала снова выпускать карты по дореволюционным эскизам. Колода «Русский стиль» получила название «Сувенирные» и выпускалась в СССР на Ленинградском комбинате цветной печати.

В 1903 году «бубновому королю», действительному статскому советнику Николаю Гартонгу было 49 лет, и на фотографии с бала он выглядит немолодым худощавым человеком с белой бородой. Что касается его должности шталмейстера (начальника императорской конюшни, главного конюшего), то, как отмечается в Большой российской энциклопедии (bigenc.ru), «в XIX веке наличие у придворных лиц званий (чинов) перестало быть обусловлено выполнением ими конкретных функций. Основной обязанностью придворных стало участие в высочайших выходах и придворных церемониях во время бракосочетания, крестин и похорон императоров и членов императорской фамилии и т. д., а также сопровождение в поездках императора и его иностранных гостей». Николай Гартонг происходил из



В 1967 ГОДУ ФИНЛЯНДИЯ ПОЛУЧИЛА ЭТО ЗДАНИЕ В АРЕНДУ. НА МОМЕНТ ПЕРЕДАЧИ КОНСУЛЬСТВУ В ДОМЕ ПРОЖИВАЛО 39 СЕМЕЙ

семьи высокопоставленных военных — как пишет Википедия, его отец Николай Павлович Гартонг был директором Первого кадетского корпуса, начальником местных войск Казанского и Харьковского военных округов, генералом от инфантерии.

Хозяином особняка на улице Чайковского — тогда Сергиевской — Николай Гартонг стал в год празднования 300-летия царствования дома Романовых. Для нового владельца в 1913 году, по данным citywalls.ru, здание неизвестного сегодня архитектора перестроили по проекту

Евгения Николаевича Мандражи. Фасад небольшого элегантного особняка с имитацией классического портика выполнен в стиле неоклассицизма, отделан рустованным темно-серым камнем. Интерес архитектора к классике некоторые источники объясняют его корнями: по отцу он потомок греческих переселенцев с острова Мандраки, приехавших в Россию в XVIII веке по приглашению Екатерины II. Пять поколений рода Мандражи, как сообщает citywalls.ru, были морскими офицерами; дед и два дяди архитектора —

адмиралами Императорского флота, а его отец — генерал-лейтенантом Гвардии Его Императорского Величества. Евгений Мандражи не изменил семейной традиции: окончил Морской корпус, воевал в Русско-японской и Первой мировой войнах, был ранен. Между войнами успел окончить Академию художеств. И хотя в некоторых источниках говорится о том, что в Петербурге по его проектам было построено несколько зданий, конкретно упоминается только одно — особняк Николая Гартонга. В 1920 году архитектор эмигрировал во Францию. На Лазурном берегу он построил немало вилл и многоэтажных зданий. Умер в 1966 году в возрасте 85 лет в Каннах.

А Николай Гартонг скончался через два года после перестройки своего особняка — в 1915 году. Обстоятельства неизвестны, но по косвенным данным, возможно, в германском плену. В одной из статей, посвященной Первой мировой войне на сайте docplayer.com, удалось обнаружить сведения о том, что Гартонг входил в список русских военнопленных, которых собирались обменять на германских. Но обмен не состоялся.

В советское время особняк на Чайковского сначала был обычным жилым домом, а потом его облюбовало финское консульство. Как сообщается на сайте Генерального консульства Финляндии в Петербурге, в 1967 году Финляндия получила это здание в аренду. На момент передачи консульству в доме проживало 39 семей. В 1970-е годы шли переговоры о покупке дома: «Вопрос обсуждался даже в верхах. Советская сторона считала, что Ленинград не захочет продать историческое здание, но, вероятно, можно было бы выделить участок земли для строительства здания с его последующей продажей Финляндии. Конкретики переговоры не принесли, хотя для их проведения был привлечен даже президент Урхо Кекконен». В результате в бывшем особняке Гартонга до осени 2004 года, когда было закончено строительство нового здания финского консульства на Преображенской площади, размещалась резиденция генерального консула Финляндии и административные помещения. «После переезда административных отделов... помещения на улице Чайковского стали чисто представительскими», — отмечается на сайте генконсульства Финляндии. — В январе 2007 года начался ремонт, в ходе которого основным интерьерам был возвращен их оригинальный вид. Ремонт завершился осенью 2008 года, и резиденция приняла своих первых гостей. Помимо представительских помещений в здании располагаются квартиры сотрудников консульства».

В 2001 году дом на улице Чайковского, 71, включен КГИОП в «Перечень вновь выявленных объектов, представляющих историческую, научную, художественную или иную культурную ценность». ■

ЧАЕПИТИЕ В СТИЛЕ ЛЬЮИСА КЭРРОЛЛА

ПЕРВЫЙ СЕЗОН В ЧАЙНОЙ КОМНАТЕ РЕСТОРАНА KUZNYAHOUSE ОТКРЫВАЕТ КЛАССИЧЕСКИЙ БРИТАНСКИЙ FIVE O’CLOCK TEA. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Этажерка с десертами напоминает о безумном чаепитии у Шляпника из «Алисы в Стране чудес» — одиннадцать видов миниатюрных пирожных: мини-канле с карамелью, лимонные тарталетки с воздушной меренгой, булочки шу с ванильным кремом, трюфели с шоколадным ганашем. В двух версиях готовят десерт финансье: фисташковый с белым шоколадом и матчей и шоколадный с фундуком. В двух вариациях выпекают и печенье мадлен в форме морских гребешков — с лимонным и с шоколадным кремом. На нижнем уровне трехэтажной этажерки — несладкое угощение: тарталетки с паштетом и сливой, сырны гужеры и тосты с копченым

лососем. Каждая позиция представлена в сете двумя миниатюрами, и это значит, что чаепитие подойдет для двоих.

За чашкой чая можно перечитать любимые фрагменты «Алисы в Стране чудес»: к десертам подают книгу Льюиса Кэрролла. В KuznyaHouse собрали небольшую коллекцию «Алис»: от адаптированной версии для детей до оригинального английского издания.

Five o'clock tea сервируют с пятницы по воскресенье с 16:00 до 19:00 в Чайной гостиной и в основном зале ресторана. ■

ЧАЙ И ДЕСЕРТЫ В РЕСТОРАНЕ KUZNYAHOUSE



KIKU IZAKAYA ОТКРЫЛСЯ НА ПЕТРОГРАДСКОЙ

KIKU НА ЯПОНСКОМ — ОДИН ИЕРОГЛИФ, ОЗНАЧАЮЩИЙ СЛОВО «ХРИЗАНТЕМА». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Izakaya — особый формат паба, место, «куда можно пойти, чтобы выпить саке». Под таким экзотическим названием петербургский ресторан соединил несколько форматов: здесь можно выпить не только саке и попробовать блюда по японским рецептам в авторской интерпретации.

Тонкости приготовления японских блюд шеф заведения Антонина Смирнова осваивала под руководством Мунечика Бана — единственного в Петербурге японского повара, главы Ассоциации японских поваров РФ, когда работала в ресторане Megumi в отеле Lotte Hotel St. Petersburg. Антонина все делает сама, в том числе сложносочиненные соусы и даже васаби, поэтому известная специя не горит во рту огнем, как обычно, а имеет выраженный острый акцент и текстуру, а блюда — хотя и знакомый, но особенный свежий вкус. Здесь подают ароматный эби рамен на рыбном бульоне с креветками и мисо-пастой, ассорти сашими, тартар из маринованного в саке тунца в соевом соусе с авокадо, японские блины — окономияки с крабом и фруктовым соусом, гедза с креветками,



цитрусовым соусом и трюфельным понзу... В десертной карте — традиционные японские специалитеты и азиатско-европейский фьюжн: мисо крем-брюле и юдзу панна котта.

За бар отвечает Илья Нецветев (Cococo group, Four Seasons Hotel Moscow, Buro TSUM). Особенность барного меню — линейка традиционного японского саке и виски, а также лаконичная коктейльная карта с акцентом на традиционные азиатские вкусы и сезонные локальные ингредиенты.

Дизайнер проекта — Ксения Смирнова. Для отделки углового пространства ресторана с камином и кирпичными стенами она выбрала светлый гранит и фактурную штукатурку. Оригинальная люстра с двумя сотнями подвесов из матового белого стекла ассоциируется одновременно и с цветущей сакурой, и с японским садом камней. ■

ИНТЕРЬЕР РЕСТОРАНА KIKU IZAKAYA



ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНА MUST ВЯЧЕСЛАВ ГНЕДОВСКИЙ

MUST ОТКРЫВАЕТ ЛЕТО

ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНА MUST ВЯЧЕСЛАВ ГНЕДОВСКИЙ ГОТОВИТ К ЗАПУСКУ СПЕЦИАЛЬНОЕ МЕНЮ, НАСЫЩЕННОЕ СВЕЖИМИ СЕЗОННЫМИ ЛОКАЛЬНЫМИ ПРОДУКТАМИ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Известно, что сезонный продукт, а тем более локальный — это всегда про пользу: чем меньше времени проходит с момента сбора урожая до попадания на стол, тем больше полезного сохраняется в плодах, овощах и травах. «Лето — это такое долгожданное время! Особенно для пе-

тербуржцев, которые ждут его почти девять месяцев», — говорит Вячеслав Гнедовский. — Поэтому для нас в Must особенно важно, чтобы это время было проведено в удовольствии — от вкусных блюд, высокого сервиса и хорошей атмосферы». Шеф-сомелье Никита Назаров тоже за-

нят разработкой летних специалитетов. В этом году в ресторане пройдет Spritz-фестиваль. В фестивальном меню сомелье соберет целую коллекцию вариаций на известный и популярный летний напиток. В начале мая в ресторане планируют открыть летнюю террасу. ■

«МАТЕРИНСКОЕ СЕРДЦЕ» В БДТ 22, 23 И 24 АПРЕЛЯ

НА ОСНОВНОЙ СЦЕНЕ БОЛЬШОГО ДРАМАТИЧЕСКОГО ТЕАТРА ИМЕНИ ТОВСТОНОГОВА СОСТОЯТСЯ ПРЕДПРЕМЬЕРНЫЕ ПОКАЗЫ СПЕКТАКЛЯ АНДРЕЯ МОГУЧЕГО «МАТЕРИНСКОЕ СЕРДЦЕ».

Сюжет построен по мотивам рассказов Василия Шукшина, главную роль исполняет народная артистка РФ Нина Усатова. Это история простой русской женщины Авдотьи Громовой. «Пятеро сыновей было у Авдотьи. Четверо один за другим на тот свет отправились, а пятый, младший самый, Витка, попал в нехорошую историю — в пьяной драке милиционера ударил. Села Авдотья на старый мотоцикл „Урал“ и поехала в дальнюю дорогу, к большим начальникам на поклон, надеясь, что они-то помогут сына от тюрьмы спасти...»

В спектакле занято несколько поколений артистов БДТ, от народных — до

студентов первого курса Мастерской Андрея Могучего. Вместе с Ниной Усатовой на сцену выйдут Ольга Ванькова, Дмитрий Воробьев, Валерий Ивченко, Юрий Ицков, Виктор Княжев, Марья Лаврова, Сергей Лосев, Анатолий Петров, Александр Ронис, Андрей Феськов, Григорий Чабан и другие.

Сценография и костюмы — Александра Шишкина, сценарий — Светланы Шагиной, художник по свету — Константин Удовиченко, саунд-дизайн — Алексея Титова. ■

СЮЖЕТ ПОСТРОЕН ПО МОТИВАМ РАССКАЗОВ
ВАСИЛИЯ ШУКШИНА, ГЛАВНУЮ РОЛЬ ИСПОЛНЯЕТ
НАРОДНАЯ АРТИСТКА РФ НИНА УСАТОВА



В МАРИИНСКОМ ТЕАТРЕ ГОД ДЯГИЛЕВА МАРИИНКА

НАЧАЛА ОТМЕЧАТЬ 150-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ ЛЕГЕНДАРНОГО ИМПРЕСАРИО.

В репертуаре театра — около 20 произведений, созданных для антрепризы Сергея Дягилева. Это балеты «Жар-птица», «Петрушка», «Весна священная», «Свадебка», «Пульчинелла», «Байка», оперы «Соловей» и «Мавра», оратория «Царь Эдип» Стравинского. А также балет «Дафнис и Хлоя» (музыку к нему Дягилев заказал Равелю) и прокофьевский «Блудный сын». Вместе с художниками он придумал балет «Шехеразада», оперно-балетную версию «Золотого петушка». Показал на Западе «Бориса Годунова» и «Хованщину», «Псковитянку» и «Князя Игоря», «Спящую красавицу» Пети и петербургскую редакцию «Жизели». Сегодня одни балеты идут в воссозданной хореографии и сценографии, другие — с новыми танцами, фабулой и оформлением. Например, сохранена сценография «Хованщины», заказанная в 1913 году Дягилевым Федору Федоровскому — позже, в советское время, художник воспро-



БАЛЕТ «ПЕТРУШКА» МИХАИЛА ФОКИНА В ДЕКОРАЦИЯХ АЛЕКСАНДРА БЕНУА

извел ее для спектаклей Большого и Кировского театров.

Свою карьеру Сергей Дягилев начал как чиновник по особым поручениям при Дирекции Императорских театров. Он мечтал выстраивать репертуар и руководить новыми постановками, но был уволен и смог реализоваться только на Западе. В Петербурге узнавали о его триумфе из газет и рассказов очевидцев. Лишь в 1920-х на сцене Мариинки был поставлен «Петрушка» в том же виде, что шел у Дягилева. Через 70 лет после этой постановки, в 1990-х, постепенно в репертуар труппы вошли реконструкции самых известных спектаклей. В нынешнем юбилейном году они все будут представлены на сцене театра, как и произведения русских композиторов, которые Дягилев включал в программы Русских сезонов. Эти спектакли в течение сезона можно найти в афише театра по отметке «Дягилев — 150». ■

ХИБЛА ГЕРЗМАВА И ДЖАЗ ОПЕРНАЯ ДИВА С МИРОВЫМ ИМЕНЕМ

ВПЕРВЫЕ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРЕДСТАВИТ ДЖАЗОВУЮ ПРОГРАММУ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

ПРИМАДОННА ОПЕРНОЙ СЦЕНЫ,
ЯРКАЯ И ХАРИЗМАТИЧНАЯ ПЕВИЦА
ВПЕЧАТЛЯЕТ ВИРТУОЗНОЙ ТЕХНИКОЙ,
НЕПОВТОРИМЫМ ТЕМБРОМ
И АКТЕРСКОЙ ИГРОЙ



26 апреля в БКЗ «Октябрьский» народная артистка России и обладательница уникального голоса Хибла Герзмава выступит с джаз-бэндом под управлением Сергея Макеева. Она исполнит известные джазовые стандарты, а также популярные песни и старинные романсы в оригинальных аранжировках.

Примадонна оперной сцены, яркая и харизматичная певица впечатляет виртуозной техникой, неповторимым тембром и актерской игрой. Ее считают иконой стиля, она одна из самых востребованных российских певиц на мировой сцене и вы-

дающаяся исполнительница репертуара бельканто. По признанию певицы, еще в юности она дала себе слово выступать только в первоклассных театрах и только в главных ролях. Она исполняет сложнейшие оперные партии и удостоена всевозможных наград, среди которых единственный в истории Гран-при Международного конкурса имени П. И. Чайковского.

Весенняя джазовая программа в БКЗ, полная импровизаций и драйва, позволит певице продемонстрировать дар сценического перевоплощения и умение справляться с любым репертуаром. ■

ГАЗЕТА «КОММЕРСАНТЪ» ПО СПЕЦИАЛЬНОЙ ЦЕНЕ ОТ ПЯТИ ЭКЗЕМПЛЯРОВ

Оформление доставки

fomina@spb.kommersant.ru
(812) 335-1766, 324-6949 (доб. 208)

Удобные условия ежедневной доставки газеты «Коммерсантъ», включая гляцевые цветные тематические приложения формата D2*: «Недвижимость», «Культурная столица», «Санкт-Петербург. Инвестиции и девелопмент»; деловые специализированные приложения формата A3** Business Guide: «Итоги года», «Топ-менеджеры года», «Экономический форум», «Юридический форум», «Финансовые инструменты/Банк», «Энергетика. Нефть. Газ», «Экономика региона», «Недвижимость», «Военно-морской салон»; приложения формата A3 Social Report: «Лица города», «Социальная ответственность»; приложения формата A3 Guide: «Территория комфорта», «Стиль», «Элитная недвижимость», «Стиль СПб. Путеводитель».

D2* — 350x578 мм, A3** — 280x345 мм



Набережная
Адмирала
Лазарева, 22

— ОТ —

37

млн руб **

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

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

* ПО ВЕРСИИ ИЗДАНИЯ ARCHIVIVE (ARCHIVIVE.COM). ** ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ И НОСИТ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР. УАН ТРИНИТИ ПЛЕЙС, ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЦВЕТЕНИЕ СЛИВЫ» (ОГРН 1157847334215). ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА ONETRINITYPLACE.COM. НАШ ДОМ. РФ. РЕКЛАМА.

 ONE TRINITY PLACE

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

