



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31



КВАРТИРЫ - РЕЗИДЕНЦИИ В ИМПЕРСКОЙ ЧАСТИ
ПЕТРОГРАДСКОЙ СТОРОНЫ

(812) 210-20-30

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



РЕКЛАМА. 18+



СЕВЕРНАЯ КОРОНА

RESIDENCE KARPOVKA, 31

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

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

ЛОКАЦИЯ - ВАШ ЛИЧНЫЙ СТАТУС

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

БЛАГОРОДСТВО ДУХА

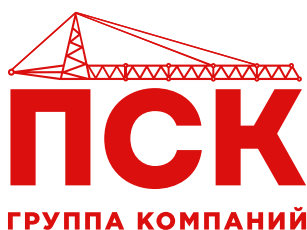
Утонченность и изысканность Петроградской стороны заключается в ярких проявлениях северного модерна. Современная интерпретация и новое развитие этого стиля воплощены в архитектуре премиального дома «Северная корона». Особенность и уникальность комплекса – в его протяженности вдоль реки Карповки. Его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

СОВЕРШЕННАЯ НЕПОВТОРИМОСТЬ

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

ПЕРВЫЙ СРЕДИ РАВНЫХ

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



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

ДОГОВОР НАЧИСТОТУ / 16
ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ВИД / 18
ЛЮКС ПРОЧНО СТОИТ
НА ЗЕМЛЕ / 20

Элитная недвижимость

Среда, 15 июня 2022 №104
(№7305 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

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ДЕФИЦИТ ЗЕМЛИ
КАК СТИМУЛ
ДЛЯ ВАЛОВОГО
РЕГИОНАЛЬНОГО
ПРОДУКТА

Оживление на рынке земельных участков под строительство жилья, которое последние месяцы наблюдается в Петербурге, практически не затронуло сегмент элитной недвижимости. Причина проста: в городе практически не осталось участков, на которых можно реализовать элитный проект. Попадают совсем небольшие «пятна», которые, как говорят специалисты, подходят для реализации бутиковых проектов. Но у таких проектов будет много сложностей: необходимую инфраструктуру на таком участке не реализовать, благоустройство не провести, все, что позволяют размеры участка,— воткнуть коробку (пусть даже и неплохо оформленную именитыми архитекторами). Но все равно к премиальности проекта с непримяльным окружением будут, вероятнее всего, вопросы.

Поэтому у девелоперов остается два пути: либо реконструкция домов в историческом центре, либо реновация промышленных зон. Оба пути сложны, трудозатратны, требуют много средств и времени. До этого они были непривлекательны для застройщиков, просто потому, что был не израсходован запас территорий Петровского и Крестовского островов. Но сейчас уже и там не осталось участков, позволяющих возводить жилье класса люкс.

Очевидно, что с таким дефицитом территорий в городе вскоре станет не хватать и нового жилья. Это, можно предположить, приведет к очередному росту цен, что сделает проекты реновации и расселения экономически оправданными. Главное, чтобы процесс расселения шел в рамках законности и без привлечения административного и прочих ресурсов. В 2000-е годы, рассказывают, жители домов в центре Москвы запасались справками из всех возможных инстанций, подтверждающими, что здание не находится в аварийном состоянии и не требует немедленного расселения.

Впрочем, даже если расселение и не будет выходить за рамки закона, работы юристам прибавится. Да и градозащитному сообществу без дела сидеть не придется, а значит, появится спрос на пиар-сопровождение проектов. В общем, как ни крути, для валового регионального продукта от дефицита земли одна сплошная польза.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ДОГОВОР НАЧИСТОТУ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ДОЛЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, СДАВАЕМОГО С ОТДЕЛКОЙ, ПОСТЕПЕННО ПАДАЕТ: СЕГОДНЯ 80% ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЛЮКСОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СОСТАВЛЯЮТ ОБЪЕКТЫ БЕЗ ОТДЕЛКИ. В ДРУГИХ СЕГМЕНТАХ, НАПРОТИВ, ДОЛЯ ЖИЛЬЯ С ОТДЕЛКОЙ РАСТЕТ. ИРИНА КУТОВАЯ



ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД СТОИМОСТЬ ОТДЕЛКИ КВАДРАТНОГО МЕТРА ВЫРОСЛА НА 30-40%

По данным аналитиков консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg, с января по май 2022 года доля жилых комплексов, реализующих квартиры без отделки, увеличилась на 1 п. п. по сравнению с четвертым кварталом 2021 года, а объем предложения жилых комплексов с чистовой отделкой увеличился на 2 п. п. При этом отрицательная динамика предложения затронула комплексы, где квартиры реализуются либо с предчистовой отделкой (–2 п. п.), либо где в рамках одного комплекса есть квартиры с разными типами отделочных работ.

Аналитики Knight Frank St. Petersburg говорят, что с 2011 года доля объектов с чистовой отделкой увеличилась на 15 п. п. и заняла лидирующую позицию на рынке, которая сохраняется на протяжении последних пяти лет. Заметно увеличение доли объектов с чистовой отделкой среди новостроек класса С: с 35 до 40%. В то же время в элитном

сегменте комплексы с чистовой отделкой отсутствуют: 80% предложения составляют объекты без отделки. В объектах бизнес-класса преобладает предложение квартир без отделки (75% от общей площади жилья класса В), доля квартир с предчистовой отделкой в сегменте составляет 24%.

ВКЛЮЧИТЬ В ИПОТЕКУ Наиболее привлекательным предложением для покупателя является наличие отделки в комплексах массового сегмента, где основная доля сделок осуществляется с использованием ипотеки. Наличие отделки, включенной в стоимость квартиры, позволяет сэкономить на дополнительных затратах и быстрее переехать в новую квартиру либо скорее начать использовать ее для сдачи в аренду. Стоимость отделки большинство девелоперов не оговаривают отдельно, так как она уже включена в стоимость квадратного метра жилья.

«Квартиры с чистовой отделкой от застройщика — наиболее популярный вариант на рынке петербургских новостроек. В течение последних нескольких лет доля спроса на квартиры с отделкой стабильно высока: их выбирают 60–65% покупателей жилья категории масс-маркет. С учетом резкого роста цен на строительные и отделочные материалы все больше покупателей склоняются к выбору отделки от застройщика», — рассказывает директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.

«Интерес к квартирам с полной чистовой отделкой последние годы был достаточно высок. Это удобная для покупателей недвижимости опция. Они избавляют себя от головной боли, связанной с ремонтными работами. И получают возможность сразу жить в комфортных условиях», — говорит директор департамента недвижимости группы «ЦДС» Сергей Терентьев.

В целом за последние одиннадцать лет доля объектов с чистовой отделкой уве-

ОТДЕЛКА

личилась на 15 п. п., до 35%, и заняла лидирующую позицию на рынке, которая сохраняется на протяжении последних пяти лет. Данная тенденция обусловлена наличием значительного объема жилья массового спроса, где проведение отделки является существенным фактором при выборе жилья: включение отделки в стоимость квартиры позволяет покрывать затраты на ремонт за счет ипотеки.

В то же время в элитном сегменте комплексы с чистовой отделкой практически отсутствуют: 80% предложения составляют объекты без отделки. Еще 12% предложения — это комплексы с полной отделкой и частичной меблировкой (например, ЖК «Фонтанка, 76» и One Trinity Place). Это объясняется тем, что для элитного покупателя при покупке квартиры в новостройке крайне важно создать эксклюзивный проект, соответствующий личным потребностям и ожиданиям.

В объектах бизнес-класса также преобладает предложение квартир без отделки (75% от общей площади жилья класса B). Но вместе с этим и в отличие от элитных комплексов, существенна доля квартир с предчистовой отделкой — 24%. По словам Светланы Московченко, руководителя отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, данное обстоятельство обусловлено спецификой жилья бизнес-класса: большая часть объектов располагается в центральных или приближенных к центру локациях. Комплексы характеризуются более компактной квартирографией, нежели в элитных объектах, но с эргономичными планировочными решениями, которые не требуют лишних перепланировок. Предчистовая отделка в подобных объектах, с одной стороны, позволяет покупателям создать индивидуальный дизайн квартиры, с другой стороны — сэкономить время и сократить затраты на подготовительные работы.

В более высоких классах и до кризиса спрос на отделку был не очень высок. «Покупатели стремятся к уникальности и преимущественно хотят самостоятельно выполнить дизайн-проект помещений. Доля квартир с отделкой составляет около 30% в классе бизнес, в премиум-классе встречаются лишь штучные лоты», — говорит Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

В компании GloraX отмечают, что в 2021 году некоторые девелоперы стали также предлагать квартиры с кухней, с полной меблировкой или добавили пакет меблировки как дополнительное предложение. «Вероятно, сейчас девелоперы исключают такие предложения, а также будет снижаться доля квартир с чистовой отделкой, так как спрогнозировать затраты на меблировку и отделку в текущей ситуации сложно. На данный момент перед девелоперами стоит сложная задача по поиску новых поставщиков и сохранению приемлемой для покупателя цены. Однако для самих покупателей в текущих условиях предложения с отделкой стали более привлекательными, так как позволяют не беспокоиться насчет увеличения стоимости ремонта в будущем», — рассказывают в GloraX.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers, отмечает, что в большинстве случаев квартиры с отделкой предлагаются в масс-маркете — это более 50% квартир в классе комфорт. «Отделка „под ключ“ присутствует в еди-

ничных проектах: из-за активного подорожания стройматериалов (около 30% за 2021 год) и ухода с российского рынка ряда поставщиков многие девелоперы начали отказываться от идеи отделки „под ключ“. Также с целью сдерживания стоимости квадратного метра квартир на рынке стали предлагать отделку как опцию, а не как готовый продукт или делают скидку покупателям в случае отказа от отделки», — делится госпожа Конвей.

Екатерина Пчелкина, начальник отдела маркетинга холдинга РСТИ, говорит, что количество запросов на квартиры с чистовой отделкой и white box растет. «В ситуации лавинообразного роста цен на строительные материалы и намекающего дефицита по ряду позиций квартира с отделкой становится очень выгодным приобретением. С 2020 года количество сделок по приобретению квартир с чистовой отделкой и white box увеличилось в среднем на 10–15%», — приводит она данные. Эксперт отмечает, что в последнее время РСТИ принципиально пересмотрел политику в отношении отделки и в своих новых проектах около 30% лотов предлагает с чистовой отделкой, еще 20% — с отделкой white box. «С начала 2022 года многие застройщики увеличили стоимость отделки. Сейчас диапазон стоимости отделки в комфорт-классе — 16–21 тыс. рублей за квадратный метр, в бизнес-классе — 19–34 тыс. рублей за квадратный метр. Тренда урезания бюджета покупки мы не фиксируем», — сообщает госпожа Пчелкина.

РОСТ НА ТРЕТЬ Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург», говорит: «В целом стоимость всех типов квартир выросла пропорционально. Если сравнивать месяц к месяцу, то в марте 2021 года стоимость квадратного метра с отделкой составляла 135,4 тыс. рублей, в марте 2022 года — 170,7 тыс. рублей. Таким образом, прирост в цене составил 26%. Можно предположить, что в ближайшей перспективе мы увидим некоторую корректировку долей — чистовой и предчистовой отделки. С одной стороны, часть покупателей готовы предпочесть более бюджетную отделку white box, чтобы стоимость квартиры стала ниже. Другие, наоборот, хотят приобрести полностью готовую квартиру, что может оказаться выгоднее в текущих реалиях (в связи со скачками стоимости на материалы и закрытием магазинов). Если квартира приобретается в ипотеку, то выгоднее включить стоимость отделки в ежемесячный платеж, чем брать потом для ремонта потребительский кредит по более высоким ставкам».

Ирина Евдокимова, руководитель проектов направления «Недвижимость» группы компаний SRG, считает, что за последний год стоимость отделки квадратного метра выросла на 30–40%. Значительный рост цен обусловлен нарушением логистических цепочек, а также прекращением поставок рядом производителей отделочных материалов на фоне геополитической ситуации в мире. «В текущих реалиях покупатели стараются оптимизировать свои затраты и предпочитают квартиры в отделке white box, чтобы в дальнейшем выбрать отделочные материалы и произвести ремонт исходя из своих финансовых возможностей», — поясняет она. ■

ОТДЕЛКА

ДЕВЕЛОПЕРЫ СНИЖАЮТ ОБЪЕМЫ

ПО ДАННЫМ NIKOLIERS, С 2019 ГОДА ОБЪЕМ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ СОКРАТИЛСЯ НА 41%, ДО 8,6 МЛН КВ. М. В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПАДЕНИЕ ОКАЗАЛОСЬ ЕЩЕ БОЛЕЕ ДРАМАТИЧНЫМ: НА 49%, ДО 3,03 МЛН КВ. М. КИРИЛЛ КОСОВ

«С 2019 года на фоне перехода на проектное финансирование и эскроу-счета мы наблюдаем снижение объема строящейся недвижимости и сокращение количества компаний, реализующих жилые проекты. Дополнительными сдерживающими факторами стали экономическая неопределенность и рост цен на стройматериалы и рабочую силу, вызванные ограничениями на фоне распространения коронавируса в 2020–2021 годах», — комментирует Антон Орлов, директор отдела продажи земли и девелоперских проектов Nikoliers.

Снижение девелоперской активности совпадает с динамикой выдачи разрешений на строительство (РНС). Так, в 2017–2018 годах на рынке Санкт-Петербурга было выдано более 500 РНС суммарным объемом почти в 20 млн кв. м жилья. В это время девелоперы активно выводили на рынок проекты в преддверии перехода на проектное финансирование. Также большой объем строительства связан с проектами редевелопмента на месте бывших промышленных зон. Более половины (56%) строящегося на данный момент жилья приходится на РНС, выданные именно в этот период.

В 2019–2021 годах девелоперы получили 200 РНС, половина из которых была выдана в начале 2019 года. За период с января по май 2022 года застройщикам было выдано 26 РНС, предполагающих строительство около 630 тыс. кв. м жилья.

Параллельно с сокращением девелоперской активности значительно снижалось и количество игроков на рынке жилья: по состоянию на начало мая 2022 года строительство жилья в Петербурге ведут 67 девелоперских компаний (–21% к 2019

году), в Ленобласти — 51 компания (–27% к 2019 году).

На этом фоне усиливается консолидация рынка. На начало мая 2022 года топ-5 застройщиков Санкт-Петербурга аккумулируют 55,4% от общего объема рынка (53,2% в 2019 году). При этом абсолютные значения снизились на 36%: если в 2019 году топ-5 девелоперов совокупно возводили 7,4 млн кв. м жилья, то в мае 2022 года этот показатель сократился до 4,8 млн кв. м. В Ленобласти укрупнение доли, приходящейся на основных игроков рынка, прогрессирует: в 2022 году на топ-5 застройщиков приходится 50,1% от общего объема рынка (42,2% в 2019 году). В абсолютном значении снижение составило всего 13%: если в 2019 году топ-5 девелоперов суммарно строили около 1,8 млн кв. м жилья, то в мае 2022 года показатель был на уровне 1,5 млн кв. м.

Главное следствие снижения девелоперской активности — падение объема ввода жилья в ближайшей перспективе. Хотя в Санкт-Петербурге по итогам 2021 года в эксплуатацию ввели 3,46 млн кв. м жилья, а в 2022 году — уже 1,4 млн кв. м, это результат строительного бума 2017–2018 годов.

«В ближайшее время показатель ввода будет падать, а дефицит строящегося жилья — нарастать. Учитывая планомерное и ожидаемое снижение ключевой ставки ЦБ, именно сейчас — на низком рынке — девелоперам необходимо пополнять земельный банк, чтобы в период потенциального дефицита 2024–2025 годов успешно продавать квартиры», — заключает господин Орлов. ■



БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ (56%) СТРОЯЩЕГОСЯ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ЖИЛЬЯ ПРИХОДИТСЯ НА РАЗРЕШЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВО, ВЫДАННЫЕ В 2017–2018 ГОДАХ

СТРОИТЕЛЬСТВО

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ВИД

КАЧЕСТВО АРХИТЕКТУРЫ, ЕЕ ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ И СООТВЕТСТВИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯМ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ — ВАЖНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОДАЖИ. ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В ДОМАХ, ГДЕ К ПРОЕКТИРОВАНИЮ ПРИВЛЕЧЕНЫ ИЗВЕСТНЫЕ СТУДИИ ИЛИ ИМЕНИТЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ АРХИТЕКТОРЫ, КАК ПРАВИЛО, ВЫШЕ НА 15–20%.

РОМАН РУСАКОВ

В высокобюджетном сегменте девелоперы очень внимательно относятся к архитектуре проектов, поскольку первоначально именно внешняя составляющая демонстрирует продуманность и эксклюзивность дома и только потом клиенты смотрят на его «начинку». «Безусловно, не стоит преуменьшать значимость всей концепции проекта: локации, инфраструктуры, уровня готовности, планировочных решений, наличия отделки. Но авторская архитектура становится обрамлением, которое подчеркивает внутреннюю составляющую, именно с нее начинается знакомство с проектом. Здесь уместна поговорка „Встречают по одежке“. Первое, на что посмотрит клиент,— это архитектура комплекса. Если в других сегментах обрамление дома уходит на второй план, в первую очередь покупатели смотрят на стоимость, метраж и расположение, то для клиентов высокобюджетного сегмента одинаково важны все характеристики, к тому же они могут позволить сделать архитектуру проекта приоритетным критерием»,— полагает Алексей Непейвода, руководитель департамента маркетинга и продаж клубного дома Turgenov (Москва).

Всеволд Глазунов, директор по маркетингу Legenda, с коллегой согласен: «Архитектура — важный атрибут в проектах высокого класса, то, что выделяет проект среди общей массы новостроек и формирует его добавленную стоимость и, соответственно, повышает инвестиционную привлекательность. Покупатель в данном сегменте особенно искушенный и избирательный, с высокими эстетическими требованиями и насмотренностью. В большинстве случаев он решается на покупку жилья в поисках чего-то лучшего, более современного, более статусного. Такая покупка — не просто удовлетворение исключительно функциональных потребностей, здесь ключевую роль играет эмоциональная составляющая, эстетика».

ЦЕНА ВОПРОСА Господин Непейвода подсчитал, что в среднем для застройщика услуги крупных архитектурных бюро могут обходиться до 5% от стоимости всего проекта. И стоимость, естественно, зависит от уровня привлеченных экспертов.

Наталья Осетрова, руководитель проекта Gatchina Gardens, отмечает: «Архитектурные проекты для недвижимости высоких сегментов имеют принципиальное значение. От того, насколько проработаны детали в проектной и рабочей документации (в том числе и скрытые от глаз, но влияющие на комфорт проживания и ликвидность недвижимости), зависит качество жизни в доме. На эту статью расходов всегда закладывается значительный бюджет. В элитном сегменте на архитектурный проект здания и жилой среды (которую необходимо обеспечить обязательно в этом сегменте) может приходиться до 20% от общего бюджета».



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

АРХИТЕКТУРА — ВАЖНЫЙ АТРИБУТ В ПРОЕКТАХ ВЫСОКОГО КЛАССА, ТО, ЧТО ВЫДЕЛЯЕТ ПРОЕКТ СРЕДИ ОБЩЕЙ МАССЫ НОВОСТРОЕК И ФОРМИРУЕТ ЕГО ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Себестоимость складывается, в том числе, из стоимости работы инженеров проекта, их заработная плата может быть на уровне оклада хорошего юриста.

«Кроме того, это долгосрочная работа, в ряде случаев она может длиться дольше, чем непосредственно строительство. Есть видимая часть: дизайн и архитектура, но есть и рабочая документация, то, что требует глубокой проработки: инженерные решения должны учитывать множество нюансов, которые будут заметны уже при эксплуатации дома»,— говорит госпожа Осетрова.

Павел Евсюков, руководитель департамента развития продукта инвестиционно-строительного холдинга AAG, более скромный в оценке доли архпроекта в общей стоимости строительства жилья. «Сама по себе доля затрат на проектирование составляют 1–1,5% в бюджете проекта. Основные расходы застройщик несет на этапе строительства. К примеру, стоимость фасадов из клинкерного кирпича в 4–5 раз выше штукатурных. Если речь идет об использовании уникальных элементов декора, порядок цифр увеличивается. Немалая доля расходов закладывается на окна, отделку, инженерные системы. В то же время выразительный облик зданий, „тактильная“ архитектура с применением дорогих отделочных материалов создает дополнительные маркетинговые преимущества и помогает выделить жилой комплекс в ряду конкурентов»,— считает он.

Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, полагает, что цена жилья в проектах, разработанных с участием иностранного архитектурного бюро или известных российских специалистов, будет дороже примерно на 15–20%.

Виталий Коробов, генеральный директор Element Development, с такой оценкой согласен: «Архитектура — та единственная вещь, которая позволяет создать добавочную стоимость для продукта. В премиальном классе наценка может составить от 15 до 25%. Однако очень важно понимать, что архитектура — не панацея. Если объект стоит в неудачном месте, то что бы ты ни делал, ничего не поможет».

«Статусность проекта складывается из множества параметров: все вышеперечисленное плюс расположение объекта, видовые характеристики квартир, ликвидность. В совокупности это и создает образ и имидж объекта. Главное, чтобы проект был гармоничным и удовлетворял целевую аудиторию, для которой он создан. Безусловно, у каждого объекта есть отличительные особенности, которые привлекают покупателей и являются неоспоримыми преимуществами перед конкурентами»,— рассуждает Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы «ЦДС».

«Понятие качественной архитектуры всегда будет открытым, поскольку оно субъективное. Но для того чтобы создать

качественный проект, он должен быть детально проработан, гармонизировать с внешней средой, соответствовать современным технологиям и вызывать положительные эмоции»,— считает Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

ПРИВЯЗАТЬ К РОССИЙСКОЙ СПЕЦИФИКЕ Кирилл Чебаков, гендиректор ООО «Ви-Он», при этом отмечает: «Сложно назвать стоимость архитектурных концепций, во многом из-за того, что некоторые компании привлекают иностранных архитекторов, которые не учитывают российскую специфику, тектребования и нормы. В итоге девелоперы отдадут на подряд купленную концепцию либо напрямую проектной компании, либо архитектурному бюро. Очень редко это частные специалисты, поскольку объемы работы колоссальные, особенно в элитной недвижимости: для решения всех задач нужны большие команды, которые, в свою очередь, делятся на разделы по спецификациям».

Екатерина Тейн, исполнительный директор по маркетингу и продажам СЗ «Стадион „Спартак“», полагает, что уровень российских архитекторов сильно вырос за последние несколько лет и они не уступают по профессионализму и кругозору западным коллегам.

КОНКУРС БЕЗ ШУМА В 2000-е годы девелоперы практиковали выбор архитектурного проекта на конкурсной основе. Господин Непейвода считает, что открытые архитектурные конкурсы скорее присущи девелоперам массового жилья, которым важно громко заявить о себе. «В элитном сегменте у застройщиков чаще всего уже есть сформированный пул международных партнеров, с которыми им комфортно и привычно работать. Бывают случаи, когда они устраивают закрытые конкурсы по выбору архпроекта, куда сами приглашают участников и платят им вознаграждение — от €6 тыс. до €25 тыс. на участника. Победитель заключает договор на разработку полноценной архитектурной концепции и участие в процессе строительства».

По мнению господина Непейводы, дом от именитого архитектора играет важную роль именно в дорогом сегменте, где бюджет покупки не стоит на первом месте. «Если имя архитектора известное и яркое, оно становится своеобразным лейблом дома, хорошим маркетинговым решением. Для клиентов элитного рынка зачастую важно, чтобы жилье было эксклюзивным, эстетичным и подчеркивало статус владельца, а известное архитектурное бюро делает проект своеобразным памятником архитектуры»,— поясняет эксперт. Кроме того, архитекторов из-за границы приглашают не только ради имени, но и для необычного взгляда на концепцию, для потенциального качества проекта. Сейчас, отмечает господин Непейвода,

количество приглашенных архитекторов сократилось, больше востребованы те бюро, которые имеют представительство в России. «Если его нет, застройщики понимают, что это сотрудничество будет связано с большими сложностями. Сложно что-то прогнозировать, но востребованность зарубежных именитых архитекторов еще долго будет актуальна на нашем рынке», — уверен эксперт.

ВПИСАТЬ В ЦЕНТР Господин Чебаков отмечает, что большую часть элитных ЖК строят в центральных частях города, соответственно, на них накладывается большая ответственность: не выделяться на фоне исторических профилей и в то же время выглядеть достойно и современно. «Уже сейчас мы наблюдаем изменение городской среды, где с трудом добытый участок земли в центре города нельзя просто застроить позолотой и демонстративно богатой отделкой. Каждый проект проходит длительные процедуры согласований, каждая колонна или, к примеру, оттенок стекол готовится, проверяется и встраивается в концепцию архитекторами не один месяц», — делится он.

Эксперты говорят, что выделить сегодня в элитной архитектуре преимущество один стиль невозможно. «Если мы говорим про индивидуальные премиальные проекты в центре города, то чаще всего это неоклассицизм, в котором часто применяют материалы с исторической ценностью,

например камень, которым обрамляли дома в XIX веке на данной улице. Если мы говорим про многофункциональное элитное жилье в высотных зданиях, то там, конечно, более молодежная публика, которая предпочитает облегченные стеклом фасады», — отмечает господин Чебаков.

Господин Непейвода с коллегой согласен: «Поскольку новостройки элит-сегмента чаще всего располагаются в историческом центре города, многие застройщики ставят перед собой задачу — гармонично, максимально бережно и естественно вписать проект в историческую застройку, чтобы не испортить колорит старого города и не вызвать негодование местных жителей. В том числе и этим фактором можно объяснить сегодняшний тренд на „современную классику“. Это наиболее понятный и актуальный стиль вне времени, который наиболее аккуратно вписывается в окружающую застройку».

По словам господина Чебакова, недавно в столице наметилась новая тенденция: озеленение фасадов, позволяющее сократить выбор углекислого газа. «Данная тенденция пришла благодаря Сингапуру, сумевшему покорить миллионы туристов своим экологичным подходом к урбанизации и бережным отношением к природе. Теперь мы можем наблюдать, как концепция зеленого проектирования и строительства медленно входит в нашу жизнь. Да, пока мы это видим редко и только в элитном сегменте, но уже скоро концеп-

ция сможет найти экономический баланс и войти в классы бизнес и комфорт — вместе с растущей экологической ответственностью потребителя», — рассказывает господин Чебаков.

Господин Непейвода добавляет, что также сейчас набирают популярность проекты с авангардными чертами. «Это можно объяснить тем, что среди покупателей дорогого жилья появляются айтишники, владельцы прогрессивного бизнеса, представители шоу-бизнеса и творческой среды с совершенно новыми эстетическими представлениями. Также застройщики так стараются подчеркнуть современность своего проекта и выделить его среди конкурентов. Формально сегодня доминирует современная архитектура, которая имеет десятки различных стилистических проявлений: функционализм, ар-деко, эклектика, минимализм, деконструктивизм, но важно отметить, что любой стиль довольно условен, обычно проекты имеют лишь черты того или иного направления или вбирают в себя сразу несколько», — рассказывает эксперт.

Руслан Гайсин, председатель совета директоров ХК «Сити 78», говорит, что в последние годы на загородном элитном рынке востребованы такие стили, как хайтек, барнхаус, скандинавский стиль. «В тренде скорее не конкретный стиль, а определенные архитектурные решения. Например, одноэтажные проекты с плоской кровлей», — указывает он. Эксперт

считает, что на темпы продаж влияет как архитектура самого загородного дома, так и концепция всего поселка. «Очень важно, чтобы въездная группа, ограждения, места общественного пользования и зоны отдыха были выполнены в едином стиле. Такой подход к благоустройству визуально объединяет домовладения в единое целое и создает ощущение уюта. Благодаря этому покупатели останавливают свой выбор на проектах с продуманной концепцией благоустройства, выполненных в едином стиле», — подчеркивает господин Гайсин.

Господин Глазунов считает, что при разработке архпроекта важно помнить, что любой декор или дополнительный объем пластики фасада, которые не несут функциональной нагрузки, удорожают стоимость строительства, но в данном сегменте важно, чтобы эти архитектурные приемы выделяли объект на рынке, придавали ему эксклюзивность.

«К сожалению, работа с продуктом с точки зрения архитектурного облика — это настоящее искусство, которым владеют единицы. На рынке масса примеров, когда в элитном проекте используются очень дорогие материалы, а сам дом при этом выглядит безликим, я бы даже сказал, недостойным того, к примеру, дорогого камня, из которого сделан фасад. Все дело в желании и умении работать с деталями: именно они позволяют проекту выглядеть дорогим и эксклюзивным», — говорит эксперт. ■

УЧАСТКИ В ЛЕНОБЛАСТИ ДОРОЖАЮТ

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ СОТКИ ЗЕМЛИ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА ВЫРОСЛА НА 11% — ПОЧТИ ДО 250 ТЫС. РУБЛЕЙ. РЕЧЬ ИДЕТ ОБ УЧАСТКАХ БЕЗ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА. ПРИ ЭТОМ СРЕДНЯЯ ЦЕНА САМОГО УЧАСТКА В ПРЕДЛОЖЕНИИ ДОСТИГЛА 3,6 МЛН РУБЛЕЙ, ЧТО НА 20% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В КОНЦЕ 2021 ГОДА.

КИРИЛЛ ОРЛОВ

Такие данные приводит консалтинговый центр «Петербургская недвижимость». «Многие проекты массового спроса в зоне постоянного проживания с минимальным пакетом коммуникаций (только электричество и дороги), которые ранее предлагались по цене 100–150 тыс. рублей за сотку, теперь реализуются по цене свыше 250–300 тыс. рублей. Также из-за высокого спроса заметно выросла стоимость земли в северных рекреационных локациях. Например, в зоне Репино-Ленинское в границах Выборгского района цена сотки теперь доходит до 1 млн рублей, в то время как ранее по такой цене продавались участки на первой линии Финского залива Курортного района», — прокомментировала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

По цене сотки с большим отрывом лидирует Выборгский район за счет популярных и элитных локаций на побере-

жье: средняя цена сотки в садоводствах и дачных поселках, которые расположены недалеко от Петербурга и в видовых локациях у залива, составляет 887 тыс. рублей, что на 28,3% больше показателей четвертого квартала. В этом же районе, но на территориях постоянного проживания ИЖС, удаленных от города, покупка 100 кв. м земли обойдется дешевле — в 442 тыс. рублей, во Всеволожском — 388 тыс., в Ломоносовском — 251 тыс.

«Если проанализировать сделки в первом квартале, то можно отметить, что средний бюджет покупки по участкам без подряда также увеличился на 10% и составил 2,3 млн рублей. При этом наибольшую долю (39%) от объема спроса заняли участки по цене 100–200 тыс. рублей за сотку и со средним бюджетом 1,5 млн рублей. На втором месте (24%) — участки в ценовой категории 200–300 тыс. рублей за сотку и с бюджетом 2,8 млн рублей.

21% в объеме продаж пришелся на самые дешевые участки стоимостью до 100 тыс. рублей за 100 кв. м и бюджетом 0,8 млн рублей», — добавила госпожа Трошева.

По данным агентства «Петербургская недвижимость», высокий спрос на вторичном загородном рынке Петербурга сохраняется третью весну подряд. Однако если в течение 2021 года покупатели обращали внимание в основном на дома с благоустроенной территорией для полноценного отдыха на природе, то в текущем апреле наиболее популярным лотом стали участки.

«Объясняется этот тренд серьезным вымыванием предложения дачных домов и коттеджей как для сезонного, так и для круглогодичного проживания. Покупают то, что есть в наличии. А это прежде всего участки — от самых бюджетных до дорогих. В апреле, к примеру, были проданы участки площадью 15 соток в деревне Низино Ломоносовского района по цене 5,36 млн

рублей, участок площадью 6 соток в Киселово Всеволожского района стоимостью 780 тыс. рублей. И в этом же районе — участок 20 соток в деревне Лиголамби по цене 4,5 млн рублей», — рассказал Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость».

Участок площадью 12,5 сотки с центральным водопроводом в Большой Ижоре Ломоносовского района приобрели за 3,75 млн рублей. Ровный участок (7,7 сотки) с небольшим водоемом на территории СНТ «Орбита» в Ломоносовском районе был продан за 1,5 млн рублей.

По словам экспертов агентства, цены в первом квартале и апреле заметно увеличились на наиболее дорогие лоты, в видовых локациях и с соответствующей инфраструктурой. Стоимость самых бюджетных участков и небольших дачных домиков под снос практически не изменилась. ■



ЕСЛИ В ТЕЧЕНИЕ 2021 ГОДА ПОКУПАТЕЛИ ОБРАЩАЛИ ВНИМАНИЕ В ОСНОВНОМ НА ДОМА С БЛАГОУСТРОЕННОЙ ТЕРРИТОРИЕЙ ДЛЯ ПОЛНОЦЕННОГО ОТДЫХА НА ПРИРОДЕ, ТО В ТЕКУЩЕМ АПРЕЛЕ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫМ ЛОТОМ СТАЛИ УЧАСТКИ

ЛЮКС ПРОЧНО СТОИТ НА ЗЕМЛЕ

РЫНОК ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ МЕСЯЦА СЕРЬЕЗНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НЕ ПРЕТЕРПЕЛ. В БОЛЕЕ ДЕМОКРАТИЧНЫХ СЕГМЕНТАХ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ОБЪЕМ СДЕЛОК ВЫРОС, В ЛЮКСОВОМ ЖЕ СИТУАЦИЯ БОЛЕЕ СТАБИЛЬНА. ЕСЛИ СТАБИЛЬНОСТЬЮ МОЖНО НАЗВАТЬ ОСТРЕЙШИЙ ДЕФИЦИТ УЧАСТКОВ.

РОМАН РУСАКОВ

В последние годы для строительства элитных объектов девелоперы приобретали участки на Петровском острове, появлялись единичные проекты на Петроградской стороне и в ряде центральных локаций города, ближе к его исторической части.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что сегодня подавляющее большинство участков под строительство премиальной недвижимости — точечные «пятна» менее 1 га. Крупных лотов, как ранее, например, на Петровском острове, уже нет. «Объем предложения сильно ограничен, больше участков в экспозиции представлено в Петроградском районе, еще ряд участков (либо участок со зданием под реконструкцию) — в Центральном районе», — перечисляет скучный выбор эксперт.

Земельная нагрузка на квадратный метр будущих улучшений сильно зависит от локации, градподготовки. В среднем, говорит госпожа Трошева, цена варьируется в диапазоне 60–80 тыс. рублей, по ряду уникальных участков превышает 100 тыс. рублей за квадратный метр.

Михаил Ривлин, заместитель председателя правления «Охта Групп», считает, что с элитным жильем в Петербурге ситуация особая, потому что локаций практически не осталось. По его мнению, резерв территорий на Петровском острове был «съеден» значительно раньше, чем ожидалось. «В центре свободных „пятен“ нет, те, что изредка появляются, — на вес золота. Это штучные предложения, большая часть которых неадекватна по цене. Подготовленных участков нет совсем, а сложности с согласованием проектов в центре Петербурга запредельно высоки. Поэтому

практически в любой ситуации спрос на участки с готовой градостроительной документацией в центральных районах города будет, девелоперы готовы брать их „про запас“, даже если в момент покупки экономическая ситуация не позволяет открыть проект», — рассуждает эксперт.

По итогам первого квартала средняя цена квадратного метра элитного жилья на первичном рынке Петербурга составляет около 600 тыс. рублей.

«Основной драйвер роста цен в высоком сегменте — низкий объем нового предложения. Новые объекты выходят нерегулярно. Впрочем, ситуация может измениться: сейчас ряд элитных проектов имеет разрешительную документацию, и после тщательной проработки финансовой модели они могут выйти на рынок», — говорит Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

БЕЗ ПЕРЕМЕН Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, считает, что рынок земли, пригодной под строительство элитного жилья, в Петербурге уже давно не меняется. «Участков в центральных районах как было мало, так и остается. Особенно — градостроительно подготовленных участков, которые на вес золота. Сейчас наиболее активное строительство идет на Васильевском острове. Петроградка — по-прежнему в дефиците», — рассказывает он.

Андрей Бойков, управляющий партнер Rusland SP, также полагает, что с наступлением кризиса рынок земли под элитное жилье практически никак не изменился. «Проекты элиты сконцентрированы на Крестовском острове, в Центральном и Петроградском районах. Но предложе-

ния участков там можно пересчитать по пальцам. Больше всего представлено в Центральном районе», — делится эксперт. В связи с этим многие компании, которые специализируются на элитном сегменте, начали проявлять интерес к приобретению исторических зданий под реконструкцию. «Здания, в отличие от участков, в продаже есть. Конечно, не каждое из них подходит для реконструкции в жилье, и нужно учитывать большое количество характеристик. Тем не менее именно за этим форматом будущее сегмента», — рассуждает господин Бойков.

Петр Войчинский, гендиректор компании «МК-Элит», не исключает, что в ближайшем будущем могут получить развитие локальные (небольшие) проекты капремонта и реконструкции (несколько квартир в одном подъезде, при условии достойной локации).

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы «ЦДС», добавляет: «В историческом центре, на Петроградке, на Крестовском острове и в прочих элитных местах возможны разве что точечные бутиковые проекты, которые, безусловно, будут на вес золота хотя бы потому, что они — редчайшие или во все последние в том или ином месте».

Владимир Ревенков, член совета директоров и руководитель направления «Девелопмент» Hansa Group, с коллегами согласен: «Из-за сокращения „простых“ земельных участков (не имеющих каких-либо градостроительных ограничений) в центральных локациях Петербурга интерес девелоперов смещается к историческим зданиям и старому фонду. Застройщики покупают участки с расположенными на них зданиями и потом

восстанавливают их под жилую функцию, реализуя проекты дорогой недвижимости. И этот тренд будет набирать обороты в 2022 году, несмотря на непростую экономическую ситуацию. Поскольку спрос на красивую, качественную, проверенную временем архитектуру в районе со сложившейся застройкой, инфраструктурой и богатой историей стабильно высокий».

ЕСТЬ ПРОБЛЕМА При этом господин Глазунов отмечает, что с маленькими участками, выставленными на продажу, есть определенные проблемы. «Маленькие участки, которые как раз более всего подходят под небольшие элитные проекты, сейчас не только в дефиците, но и стали определенной проблемой для девелоперов. Во-первых, потому, что элитный дом требует соответствующего окружения, а если участок находится внутри депрессивной старой застройки, это значительно снижает впечатление и ценность. Во-вторых, компактный проект сложно согласовать с точки зрения сопутствующей социальной нагрузки, которую регулирует город», — перечисляет он проблемы.

Как следствие, в рамках редевелопмента центральных территорий девелоперы стали приобретать крупные участки под строительство большого объема жилья. Такое сейчас происходит, к примеру, на Васильевском острове в районе морского вокзала и «Севкабель Порты».

«Локация — по всем характеристикам соответствующая элитному статусу, в историческом центре, с развитой инфраструктурой района. Но в силу величины проектов застройки и необходимости подстроиться под структуру спроса проекты начинают расслаиваться на, условно, первую — элитную — линию с видом на воду, далее — на вторую, третью линии, которые уже не обладают такими же по своей ценности характеристиками, а потому начинают позиционироваться и продаваться в более низком классе. На выходе получаем разношерстный, смешанный по своему уровню проект. Мы называем это „псевдо-элиткой“, поскольку абсолютно убеждены, что следствием такого смешения жилья разных ценовых категорий и разного уровня платежеспособности покупателей является „скатывание“ всего проекта к своему нижнему сегменту, а ценность элитности „первой линии“ снижается. С точки зрения рынка такой подход девелопера понятен, но вот с точки зрения покупателя, желающего повысить свой уровень жизни и статуса, могут возникнуть вопросы», — полагает господин Глазунов.

Антон Орлов, директор отдела продажи земли и девелоперских проектов Nikoliers, слова коллеги подтверждает: «Именно дефицит участков под элитное жилье стал одним из главных стимулов появления на петербургском рынке премиум-класса в более компромиссных локациях. И такие участки еще есть на рынке». ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЕЗЕРВ ТЕРРИТОРИЙ НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ БЫЛ «СЪЕДЕН» ЗНАЧИТЕЛЬНО РАНЬШЕ, ЧЕМ ОЖИДАЛОСЬ УЧАСТНИКАМИ РЫНКА

ИНФРАСТРУКТУРА МЕНЯЕТ ПРИОРИТЕТЫ

ИНФРАСТРУКТУРА ЭЛИТНЫХ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ: ОТ КАКИХ-ТО ЭЛЕМЕНТОВ, НЕ ОПРАВДАВШИХ СЕБЯ, ДЕВЕЛОПЕРЫ ОТКАЗЫВАЮТСЯ, КАКИЕ-ТО НОВЫЕ — ВНЕДРЯЮТ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ВРЕМЯ БОЛЬШИХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ КОТТЕДЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПРОШЛО, СЕЙЧАС В ОСНОВНОМ РЕАЛИЗУЮТСЯ ТОЧЕЧНЫЕ ПРОЕКТЫ, СОДЕРЖАЩИЕ ДОВОЛЬНО СКРОМНЫЙ НАБОР ИНФРАСТРУКТУРЫ. ИРИНА КУТОВАЯ

Сейчас и в Петербурге, и в Москве новых элитных коттеджных поселков в последнее время появляется все меньше. Гендиректор компании «МК-Элит» Петр Войчинский говорит: «Новых элитных проектов в сегменте коттеджных поселков на рынке появляется крайне мало. В 2021 году на рынок вышло восемь высокобюджетных поселков, в 2022-м дебютов в элитном сегменте не было совсем. Исключение — открытие продаж в коттеджном поселке Repinof в Ленинском. Девелопер проекта — компания Richness Realty». По его словам, в основном идет продажа действующих проектов, иногда — открытие продаж в новых очередях (КП Mill Creek под Всеволожском, квартал компактных домов в КП «Ламбери» в Энколово).

Управляющий партнер Point Group Павел Трейвас добавляет, что в столичном регионе ситуация схожая. «В Московском регионе не появилось ни одного нового проекта в высоком ценовом сегменте», — указывает эксперт. По его словам, время масштабных поселков прошло, сейчас актуальны небольшие проекты с точечной инфраструктурой. «Из наиболее ярких проектов в плане инфраструктуры я могу выделить Agalarov Estate, в котором есть три ресторана, поле для гольфа, футбольное поле, спортивный комплекс с теннисными кортами, баскетбольной и волейбольной площадками, спа-комплекс с закрытым и открытым бассейнами, студия танцев», — перечисляет господин Трейвас.

Юлия Белукова, генеральный директор агентства элитной недвижимости FOX Property, говорит, что многие девелоперы пересматривают существующую инфраструктуру. «Ту, что себя не оправдала, убирают. Например, в Agalarov Estate был зоопарк, который был мало востребован. Сейчас на его месте продают земельные участки. Аналогично стали поступать и с зонами для прогулок и отдыха. Если застройщику очевидно, что посещаемость у места низкая, а потенциал для продажи и застройки высокий, его межут и продают как участки. Так произошло с участком земли возле озера в коттеджном поселке „Павлово-2“ или с прогулочной зоной в КП „Никольская Слобода“, — рассказывает госпожа Белукова.

По ее словам, еще с периода пандемии потеряли свою популярность общественные бассейны. «При этом повысился спрос на дома с собственным бассейном. Причем даже в не самом высоком бюджете элитного жилья, от 60–70 млн рублей, уже ищут с сауной, от 100 млн — с бассейном», — рассказывает эксперт.

Новыми объектами инфраструктуры можно назвать коворкинги, полагает госпожа Белукова. «Например, в поселке Gorki Lake меньше десятка домов и один из них — как раз общая зона для работы и отдыха. Отдельный коттедж под встречи



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЕЩЕ С ПЕРИОДА ПАНДЕМИИ ПОТЕРЯЛИ СВОЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ ОБЩЕСТВЕННЫЕ БАССЕЙНЫ. ПРИ ЭТОМ ПОВЫСИЛСЯ СПРОС НА ДОМА С СОБСТВЕННЫМ БАССЕЙНОМ

и приемы вне своих домовладений есть в поселке „Усово-8“. Некоторое время назад аналогичный дом был отведен под общественное пространство в поселке „Ричмонд“, — перечисляет проекты столичного региона госпожа Белукова.

НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», отмечает, что инфраструктура проектов высоких ценовых классов традиционно подразумевает наличие ряда объектов, рассматриваемых как «обязательные» в проектах таких классов, а именно: обеспечение безопасности (общее ограждение по периметру проекта с контрольно-пропускным пунктом, видеонаблюдением на входных пунктах, ограждение каждого

участка); наличие административного корпуса (размещение службы управления и эксплуатации поселка); предложение дополнительных услуг внутри поселка (охрана, спецсистемы, мобильные группы реагирования), сервисные услуги (спа-центр, магазин, автомойка, гостевая парковка); наличие организованных мест отдыха (спортивные площадки, теннисные корты, игровые зоны, площадки для гольфа), организованная прибрежная зона отдыха, причалы и эллинги для стоянок лодок или яхт, строительство искусственного водоема при отсутствии естественного.

Рафаэль Серажетдинов, директор по техническому развитию направления «Скатная кровля и холст» компании «Техноникон», говорит, что к обязательной инфраструктуре организованных кот-

теджных поселков относятся парковые, прогулочные, спортивные и детские зоны. «Они повышают комфорт и в целом уровень жизни в поселке и, пожалуй, относятся к необходимому минимуму. С увеличением класса поселка развивается и его инфраструктура. Так, особенно ценится наличие водоема на территории поселка. Пляжная зона, возможности для рыбалки существенно повышают привлекательность», — рассказывает эксперт.

Господин Серажетдинов добавляет, что в крупных поселках высокого класса появляется торгово-развлекательная и социально-бытовая инфраструктура. «Это может быть ресторан, магазин, причем последний не обязательно должен быть крупным супермаркетом. Важно, чтобы жители могли приобрести продукты первой необходимости. → 22

21 → Например, в подмосковном коттеджном поселке Agalarov Estate открыты три ресторана, один из которых с подогреваемым бассейном. Также работает фитнес-центр, абонемент которого входит в стоимость обслуживания для жителей поселка, есть поле для гольфа на 18 лунок, а также отдельное здание для водителей и общежитие для обслуживающего персонала», — перечисляет господин Серажетдинов. Он также отмечает, что крупные поселки сейчас активно стараются осваивать и образовательное направление: на стадии проектирования предусматривают строительство частных детских садов и школ. «К неактуальным инфраструктурным объектам я бы отнес ветеринарные клиники, спа-салоны. Вложения в них окупаются с трудом, а стоимость услуг, как правило, оказывается крайне высокой. Такие объекты целесообразно открывать в более проходимых местах», — указывает эксперт.

ПАНДЕМИЯ ПОДТОЛКНУЛА Руслан Гайсин, председатель совета директоров ХК «Сити 78», считает, что обязательным элементом инфраструктуры элитных поселков стали парки, скверы, экотропы и другие виды прогулочных и общественных

зон. До 2020 года такие благоустроенные общественные пространства встречались довольно редко, теперь же они стали неотъемлемой частью элитных загородных проектов. «В нашем поселке „Резиденция у озера“ на набережной Курголовского озера есть променады с деревянным настилом и беседками для уединения, а также прогулочные дорожки вдоль всего поселка, где есть скамейки для отдыха и клумбы с цветами», — рассказал господин Гайсин. Еще одна тенденция последних лет — спрос на социальную инфраструктуру. В пандемию многие петербуржцы переселялись за город всей семьей и выбирали коттеджные поселки рядом с образовательными учреждениями для детей. «Однако мест на всех желающих не хватает, поэтому в коттеджных поселках есть необходимость в строительстве новых школ и садилов. Например, мы планируем открыть в поселке детский сад. Я лично посетил большинство поселков в Ленобласти, и мое внимание всегда привлекали качественно выполненные зоны для активного отдыха и досуга: гольф-поля, фитнес-клубы, видовые рестораны, теннисные и волейбольные площадки, причалы для яхт. Мы убеждены, что состоятельные клиенты хотят видеть в загородных проектах раз-

нообразную инфраструктуру для досуга. Поэтому у нас в „Резиденции у озера“ есть три пляжа — песчаный, травяной и для отдыха с питомцами, есть также вертолетная площадка и велодорожки, которые зимой превращаются в лыжную, поля для игры в гольф и бочче», — перечисляет господин Гайсин. Кроме того, он сообщил, что строит в поселке летний ресторан на берегу Курголовского озера, где будут детский и взрослый бассейны с подогревом. «Безусловно, вся эта инфраструктура требует ухода. В нашем поселке ее эксплуатацией занимается управляющая компания. Ежемесячно на обслуживание общественных пространств уходит несколько миллионов рублей. Участки в поселках с подобной инфраструктурой продаются в разы дороже, но дольше. Чтобы оценить уникальность предложения девелопера, сравнить разные проекты на загородном рынке и, наконец, определиться с выбором, покупателю требуется от трех месяцев до года», — говорит он.

Эксперты признают, что наличие инфраструктуры может серьезно повлиять на продажи в поселках. «Однако влияние инфраструктуры на стоимость начинается только после старта реального строительства. К сожалению, в ряде проектов

застройщики реализовали лишь меньшую часть от того, что обещали, поэтому покупатели стали более осторожными», — отмечает господин Трейвас.

Обычно стоимость содержания поселка включена в эксплуатационные платежи. Господин Трейвас рассказывает: «Например, в проекте Millenium Park, где есть водный канал, спортивные площадки, спа-комплексы и прочие объекты инфраструктуры, она достигает в среднем 40 тыс. рублей с одного участка. В эту сумму входит также обслуживание дорог и коммуникаций. В Agalarov Estate стоимость содержания составляет 45–50 тыс. рублей с участка».

Очевидно, что чем больше инфраструктуры, тем выше плата за ежемесячное обслуживание. «Поэтому если застройщик пересматривает ее состав, особого сопротивления со стороны жителей не возникает. Для девелопера это важный момент, потому что при высоких коммунальных платежах он рискует потерять клиента», — подчеркивает госпожа Белукова.

Господин Серажетдинов говорит, что в поселках премиум-сегмента ежемесячные взносы колеблются в диапазоне 25–50 тыс. рублей ежемесячно при площади участка от 25 соток. ■

ДЕРЕВО ОТСТУПАЕТ ПЕРЕД КАМНЕМ

НА РЫНКЕ КОТТЕДЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА ПОСТЕПЕННО РАСТЕТ ДОЛЯ БЕТОННОГО И КИРПИЧНОГО ТИПОВ ДОМОСТРОЕНИЯ. МАКСИМ СУХАРНИКОВ

Татьяна Любимова, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит, что сейчас все больше заметна тенденция строительства каркасных домов двух типов. «Первый — каменный: наблюдается уход от бруса. Интерес наблюдается к постройке качественных одноэтажных строений с большими панорамными окнами швейцарского, германского или бельгийского производства. В основном это дома без несущих стен, построенные из кирпича. При выборе дома собственники обращают пристальное внимание на фасады и окна. Второй тип — каркасный фахверк с панорамным остеклением».

Генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент» Людмила Коган комментирует: «Если за основу брать материалы, из которых возводятся несущие конструкции, то можно выделить три основных направления. Это технологии, использующие, во-первых, дерево (брус, клееный брус), во-вторых, бетонные конструкции, а в-третьих, кирпич. На мой взгляд, в настоящее время лидирует все-таки применение бетонных конструкций. Многие, выбирая бетонные конструкции, предпочитают прочность, функциональность и экономичность. Сейчас могут изготавливаться довольно элегантные и любых форм бетонные конструкции, что позволяет осуществлять самые оригинальные архитектурные замыслы, придавая дому уникальный облик, вплоть до образа „замка“. Применяя бетон, всегда легче воплощать задумки, касающиеся и объемно-пространственных, и декоративных решений. Причем сегодня все более популярными становятся оригинальные архитектурные



В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ПРОСЛЕЖИВАЕТСЯ ТЕНДЕНЦИЯ, В КОТОРОЙ ПРЕДУСМАТРИВАЮТСЯ ВСЕ БОЛЬШИЕ ПЛОЩАДИ ОСТЕКЛЕНИЯ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ МАКСИМАЛЬНО НАПОЛНЯТЬ ДОМА ЕСТЕСТВЕННЫМ СВЕТОМ

формы — в стилистике кубизма, минимализма, модерна. Плюс технологий с использованием бетонных конструкций является и то, что они позволяют задействовать любые отделочные материалы, которые будут соответствовать статусу элитного жилья».

Госпожа Коган также считает, что в последнее время прослеживается тенденция, в которой предусматриваются все большие площади остекления, большие панорамные окна, что позволяет максимально наполнять дома естественным светом.

«Применению в большом объеме стекла способствуют и постоянно улучшающиеся технические характеристики: толстое стекло в многокамерных стеклопакетах сегодня обеспечивает высокий уровень энергосбережения», — говорит она.

«В последние годы и у нас, в России, в том числе в Ленинградской области, стали появляться дома в стиле фахверк. Исторически традиция создания таких домов уходит в средние века, архитектура домов-фахверков была распространена для городов и деревень в странах Цен-

тральной и Северной Европы, особенно в Голландии. В современной трактовке каркас из деревянного бруса, то есть несущие конструкции дома, заполняется очень большим объемом стекла — и дом получается, по сути, прозрачным. Конечно, это весьма специфический стиль, непривычный для большинства покупателей загородного элитного жилья, неготовых настолько открывать себя окружающему пространству. Тем не менее появление таких домов тоже свидетельствует о тренде на увеличение площадей остекления и возрастающей моде на использование стекла», — добавляет госпожа Коган.

Юрий Королев, руководитель проекта КП Emerald Village, при этом замечает: «Клееный брус имеет массу выгод: он быстрее строится по сравнению с каменным домом, а главное, дом из клееного бруса можно построить на 20% дешевле, чем каменный дом с отделкой „под ключ“».

Гендиректор компании «МК-Элит» Петр Войчинский рассуждает: «Девелоперы и эксперты, работающие на загородном рынке, отмечают „стремление к капитальности“: плавно растет доля домов из кирпича, бруса, газобетона. На загородном рынке в дорогом сегменте приличную долю занимала Honka, сейчас с поставками домокомплектов будет сложнее». Он полагает, что распределение предпочтений по конструктиву будет зависеть от продолжительности санкций и восстановления поставок. «Проще всего импортозаместить деревянные конструкции, но будет ли при этом выдерживаться тот же уровень качества, что и у финнов, судить трудно», — указывает господин Войчинский. ■

КУРОРТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ

СПРОС НА РЕКРЕАЦИОННЫЕ АПАРТАМЕНТЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛСЯ В 2,5 РАЗА, ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА ДОСТИГЛА 326 ТЫС. РУБЛЕЙ. А ВОТ ПРОДАЖИ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ ПАДАЮТ: ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ КВАРТАЛОМ ПРОШЛОГО ГОДА В ЯНВАРЕ — МАРТЕ 2022 ГОДА ИХ ПРОДАНО НА 44% МЕНЬШЕ.

АЛЕКСЕЙ ЗАХАРОВ

Аналитики консалтинговой компании Knight Frank St. Petersburg подвели итоги первого квартала 2022 года на рынке апартаментов Санкт-Петербурга. По итогам первого квартала объем свободного предложения на рынке апартаментов Петербурга составил 3,7 тыс. лотов общей площадью 142 тыс. кв. м. С конца 2021 года объем свободного предложения апартаментов различных форматов увеличился на 12% (по количеству лотов). Однако в сравнении с аналогичным периодом прошлого года количество апартаментов в экспозиции сократилось на 27%.

С января по март 2022 года завершились продажи в шести объектах: Best Western Zoom Hotel (ФСК), Next («Еврострой»), «Лакта парк» («Конкорд») и других. В 2022 году открылись продажи в апарт-отелях «25/7 Заневский» (GloriaX), «Academia Особняк Shuvaloff» (Academia Hotels), а также в пятом объекте сети IZZI девелопера Orange Group на Васильевском острове. Общее количество юнитов в новых объектах составило более 1,1 тыс. штук.

Сервисный формат апартаментов сохранил лидирующие позиции на рынке Санкт-Петербурга. За квартал их доля в общей структуре предложения увеличилась на 5 п. п., до 76%. Всего за первый квартал 2022 года было продано менее 1 тыс. апартаментов различных форматов суммарной площадью около 23 тыс. кв. м. Данный показатель на 44% (по количеству юнитов) ниже, чем в предыдущем квартале, и на 31% меньше числа сделок за аналогичный период прошлого года. Наиболее существенное снижение спроса отмечено в сегменте сервисных апартаментов: минус 60% в квартальной динамике.

ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС УВЕЛИЧИЛ ПРОДАЖИ Продажи рекреационных апартаментов, которые располагаются на территории курортных зон, продемонстрировали обратную тенденцию: спрос увеличился в 2,5 раза. С конца 2020 года этот рынок испытывал дефицит предложения, что было связано с окончанием продаж в нескольких крупных объектах. Вывод на рынок новых комплексов апартаментов в конце 2021 года совпал с накопившимся на рынке отложенным спросом на данный вид недвижимости.

По словам Татьяны Любимовой, директора департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, апартаменты Петербурга стали отличным инструментом инвестирования, а в современных условиях это еще и надежное сохранение средств. Покупателей привлекают выгодная локация, сервисная составляющая, свежие интерьерные решения и, конечно, возможность получать доход. Необходимо отметить новый тренд



СЕРВИСНЫЙ ФОРМАТ АПАРТАМЕНТОВ СОХРАНИЛ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. ЗА КВАРТАЛ ИХ ДОЛЯ В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ УВЕЛИЧИЛАСЬ ДО 76%

на размещение сервисных апарт-отелей в исторических зданиях, расположенных в центральных локациях города. Подобные объекты по праву смогут составить конкуренцию классическим гостиницам за счет уникальных локаций, небольшого номерного фонда и близости к развитой инфраструктуре центра города.

В первом квартале 2022 года показатель средней цены предложения продолжил увеличиваться, квартальная динамика составила 9–28% в зависимости от формата. Средняя цена на сервисные апартаменты достигла исторического максимума и составила 250 тыс. рублей за квадратный метр (+9% за квартал). Основное удорожание было зафиксировано среди несервисных апартаментов (308 тыс. рублей за квадратный метр; +28%), что обусловлено повышенным интересом покупателей к готовым объектам с хорошей транспортной доступностью. Прирост цен на рекреационные объекты за квартал составил 18% (326 тыс. рублей за квадратный метр).

Наталья Розенблюм, директор по гостиничному консалтингу Knight Frank Russia, отмечает: «В свете возможного ухода зарубежных операторов часть объектов может поменять свое наименование и лишиться международных брендов. Однако в целом это скорее коснется новых проектов, нежели тех, которые уже находятся на стадии реализации и активных продаж. Вместе с тем сервисные апартаменты уже заняли свою прочную нишу на рынке, в связи с чем данный формат обрел своего покупателя, который продолжает инвестировать на локальном рынке».

КОНКУРЕНТЫ ГОСТИНИЦАМ По данным консалтинговой компании Nikoliers, к концу 2022 года объем рынка сервисных апартаментов Северной столицы удвоится и станет сопоставимым с номерным фондом гостиничного предложения категории «три и четыре звезды». В Nikoliers сообщили, что на данный момент в Петербурге построен 21 комплекс сервисных апартаментов номерным фондом более 13 тыс. юнитов. До конца 2022 года объем предложения удвоится: планируется ввод в эксплуатацию еще более 12,5 тыс. лотов. Крупнейшими из заявленных являются проекты Start (3,2 тыс. юнитов), «PRO Молодость» (2 тыс. юнитов) и последняя очередь Valo (1,9 тыс. юнитов).

«Текущая ситуация может внести корректировки в анонсированные планы, но поскольку большинство проектов находится на завершающих стадиях, мы ожидаем, что существенная часть прогноза будет реализована», — говорят в Nikoliers.

В результате к концу 2022 года объем рынка сервисных апарт-отелей Санкт-Петербурга составит более 24,6 тыс. юнитов, что сопоставимо с номерным фондом гостиничного предложения категории «три и четыре звезды» (26 тыс. номеров).

На данный момент количество сертифицированных апарт-отелей, которыми оперируют квалифицированные управляющие компании, достигает почти половины от функционирующего объема (13 тыс. юнитов), или 5,4 тыс. лотов. Доминирующая доля от сертифицированного объема приходится на апарт-отели категории «три звезды» — 60%, или 3,2 тыс. лотов; на апарт-отели категории «четыре звезды»

приходится более 25%, или 1,4 тыс. лотов; остальные имеют сертификат «без звезд».

Несмотря на то, что не весь заявленный фонд сервисных апарт-отелей в 24,6 тыс. юнитов будет передан в управление УК (то есть сертифицирован) и станет экспонироваться на рынке посуточной аренды, в конкуренцию с отелями вступит значительная его часть. По оценке Nikoliers, конкурировать с гостиницами категорий «три звезды» и «четыре звезды» с точки зрения локаций и сервиса сможет около 50% от заявленного объема (или 12 тыс. номеров). Остальная часть проектов с большей вероятностью станет прямым конкурентом рынка аренды квартир.

«Рынок апартаментов определенно ждет эволюция как в части продукта, так и в части квалификации управляющих компаний (УК). Ожидания клиентов постоянно повышаются, и конкуренция среди апартаментов растет. У клиентов есть запрос на рум-сервис, сопоставимый с гостиничным, организацию питания и обслуживания апартаментов вовремя отсутствия. Дальше — больше. Некоторые УК уже сейчас трансформируют свои продукты в полноценные гостиничные сети и выходят в новые регионы присутствия, а также в новые страны», — комментирует Евгения Тучкова, заместитель директора департамента стратегического консалтинга Nikoliers.

«После рекордного 2021 года в части спроса (4,2 тыс. лотов) мы ожидаем планового снижения количества сделок на фоне сокращения экспонирующихся на рынке лотов по интересной для инвесторов цене», — заключают в Nikoliers. ■

ДОЛЕВКА НЕ ОСТАВИЛА АЛЬТЕРНАТИВ

СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ УЧЕТНОЙ СТАВКИ ЦБ СДЕЛАЛ ДЛЯ МНОГИХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ. ОДНАКО СЕГОДНЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ДАЕТ ОЧЕНЬ СКУДНЫЙ НАБОР АЛЬТЕРНАТИВ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ В ЧАСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СТРОЙКУ, ОПТИМАЛЬНЫМ ОСТАЕТСЯ ПРИВЛЕЧЕНИЕ СРЕДСТВ ЧЕРЕЗ ДОГОВОРЫ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ. ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

В июле 2019 года вступили в силу принятые Госдумой новые поправки в закон о долевом строительстве жилья (214-ФЗ). В новой редакции сказано, что при расчетах за недвижимость в новостройках средства дольщиков должны поступать на специальные банковские эскроу-счета, доступ к которым застройщик не будет иметь до ввода объекта в эксплуатацию. Подобные изменения в законе были призваны защитить права дольщиков, снизить риски и сделать рынок более прозрачным, но в то же время это привело к изменению финансовых моделей девелоперов, которым в новой реальности приходится привлекать значительно больше заемных средств, в том числе и на ранних этапах реализации проектов. Иван Ипатьев, аналитик департамента инвестиционной деятельности Сбербанка, говорит, что обычное банковское кредитование, не имеющее необходимой гибкости, часто не подходит для решения подобных проблем. Сложность финансирования проектов на ранней стадии, недостаточность обеспечения, отсутствие собственных средств — вот неполный перечень ограничений с которыми постоянно сталкиваются российские застройщики, отмечает эксперт.

«Сейчас других работающих инструментов привлечения средств, кроме как через ДДУ и 214-ФЗ, нет», — уверен Виталий Коробов, генеральный директор Element Development.

СТРОГО ПО РЕГЛАМЕНТУ Иван Починчиков, управляющий партнер IPG Estate, полагает, что 214-ФЗ в редакции от 2019 года, где описаны условия заключения ДДУ, сегодня является наилучшим способом привлечения средств в строительство. «Так как все действия застройщика строго регламентированы, дольщик оказывается защищен законодательно. Дополнительно его интересы защищает банк путем проектного финансирования. Став безопасной структурой для некрупных инвесторов, 214-ФЗ выместил практически все прочие способы привлечения инвестиций», — полагает господин Починчиков.

Эксперт отмечает, что закрытые паевые инвестфонды (ЗПИФН) как способ привлечения инвестиций сегодня набирают популярность в сегменте коммерческой недвижимости. «Этот способ позволяет собственнику увеличить прибыльность объекта. Сам же пай обеспечен не квадратным метром, а долей в здании, что повышает инвестиционный интерес. Однако такой вариант логичен для собственников готовых объектов со сформированным арендным потоком, ведь затраты начинаются уже на этапе регистрации фонда и управляющей компании», — говорит господин Починчиков. «С точки зрения классического коммерческого девелоп-



СТАВ БЕЗОПАСНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ НЕКРУПНЫХ ИНВЕСТОРОВ, 214-ФЗ ВЫМЕСТИЛ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ ПРОЧие СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

мента оптимальным инструментом является привлечение проектного финансирования. Облигационные займы — удобный инструмент для привлечения дополнительных средств в развитие проектов (например, в маркетинговые усилия, создание инфраструктуры внутри проектов КОТ). С восстановлением рынка ценных бумаг (после февральских событий 2022 года) облигационный заем останется привлекательным финансовым инструментом, ведь, в отличие от ДДУ, он позволяет привлечь средства до получения разрешения на строительство», — добавляет господин Починчиков. Он полагает, что привлечение инвестиционных договоров с точки зрения инвестора — более рискованный вариант вложений в строительство. «Недостатки инвестиционных договоров заключаются в минимальном числе регламентов (а значит, и в сниженной ответственности застройщика перед инвестором) и невозможности для застройщика дополнительно привлечь ДДУ — 214-ФЗ запрещает применять оба инструмента в рамках одного проекта. В некоторых случаях такой инструмент привлекается под строительство коммерческой недвижимости, где сторонами сделки выступают застройщик и собственник земельного участка. Но в связи с законодательными ограничениями интерес застройщиков к инвестдоговорам свелся к минимуму в пользу ДДУ», — замечает эксперт.

БЕЗ РЕГИСТРАЦИИ Елена Смирнова, руководитель направления инвестиционного контента «Банки.ру», также считает,

что ДДУ — самый дешевый способ привлечения финансирования. «Застройщики могут также предлагать одновременно два договора: на покупку у них векселя и купли-продажи квартиры. Но покупатель должен понимать риски: эти документы в Росреестре никак не отразятся, каких-то гарантий и страховок особо нет. Все претензии будет рассматривать суд, и при оптимистичном сценарии он приравняет историю к векселю к ДДУ. Но при форс-мажорах, вроде банкротства застройщика, держатель векселя в очередь кредиторов не попадает», — предостерегает эксперт. Госпожа Смирнова напоминает, что застройщики и девелоперы могут обратиться за займом на фондовый рынок, выпустить облигации. «По данным Московской биржи, например в 2021 году, они разместили долговых бумаг на 123 млрд рублей. К тому моменту в обращении было 98 выпусков облигаций 34 эмитентов из отрасли строительства и девелопмента общим объемом 441 млрд рублей. Также на строительство какого-то перспективного проекта может быть перечислена часть денег, полученных от выпуска акций строительной компании. Еще есть вариант найти институционального инвестора, готового к прямым инвестициям в их проект», — перечисляет госпожа Смирнова.

Она отмечает, что с акциями компания может, по сути, разделить риски от своего проекта с держателями акций — компания акционерам ничего не должна. «И это можно рассматривать как форму долевого участия более высокого уровня и

без эскроу-счетов, которые так неудобны застройщикам. Для инвестора это будет высокорисковый инструмент — стать владельцем с туманной перспективой получения распределенной в их пользу прибыли», — поясняет госпожа Смирнова.

ВСЕ СЛИШКОМ ДОРОГО Директор департамента недвижимости группы «ЦДС» Сергей Терентьев уверен: «Собственные средства, ЗПИФы, облигации — слишком дорогие по сравнению с банковским финансированием инструменты».

Александр Паточкин, финансовый директор группы компаний «Меридиан», добавляет, что минусом облигационных займов являются высокие проценты привлечения, особенно на начальных стадиях размещения, когда инвесторы еще с осторожностью относятся к эмитенту и необходимо окупить риск инвестора высокими процентными ставками. «Выпустить на рынок облигации — для эмитента процедура небыстрая и по времени займет около года, что тоже не является плюсом для девелопера. В сложившейся ситуации наиболее надежным и экономичным для девелопера является проектное финансирование, которое предлагают различные банки», — указывает господин Паточкин.

Дмитрий Сухотин, генеральный директор ООО «Дудергофский проект», также говорит, что облигационные займы будут существенно дороже, чем проектное финансирование а ставки по ним окажутся настолько высокими, что застройщики не смогут их «потянуть».

«В проектном финансировании ставка зависит во многом и от того, сколько денег находится на счетах эскроу, и от хода продаж. И даже если формально по договору установлена ставка, например 20%, но жилье продается с опережающими темпами, то можно попробовать сформировать модель, в которой эффективная ставка снизится до 1–2%. В случае же с облигационным займом это невозможно: на рынке нет такой доходности, которая сможет покрывать очень высокие ставки по займам,— поясняет господин Сухотин.— Что касается ЗПИФН, то я не сталкивался с каким-либо опытом применения этого инструмента в сфере жилья. Наверное, в теории возможна модель: какие-то крупные инвесторы, используя ЗПИФН, вкладываются, строят дом, затем продают готовое жилье и получают при этом прибыль. Но неизвестно, возможно ли это на практике: нужно сравнивать финансовые модели, дисконтировать потоки, считать реальную эффективность, учитывая достаточную длительность проектов строительства. Поэтому если и возможна в каких-то случаях реализация проекта через ЗПИФН то, наверное, только для элитных объектов, где маржинальность выше, чем ставки по депозитам. В целом же мне кажется, что сейчас крупным инвесторам проще и разумнее просто положить деньги на депозит, чем полностью вкладывать их в стройку».

СВЕРХ ОБЫЧНОГО Господин Ипатьев уверен: «Эффективное решение для привлечения заемного финансирования для реализации проектов все-таки существует и активно развивается в нашей стране: это мезонинное финансирование. Как правило, структура капитала компании состоит из собственных средств акционеров и заемных средств от банков, а мезонинное финансирование — это дополнительное заемное финансирование, которое можно привлечь сверх обычного кредитования». Он отмечает еще один важный момент: мезонинный инвестор в принятии решения опирается в большей степени не на способность заемщика погасить кредит в срок, а на анализ расчетов фундаментальной стоимости бизнеса застройщика. «Особенно важно для девелопера это бывает при реструктуризации задолженности и для проектного финансирования. На деле это означает гибкость в погашении мезонина по сравнению с банковским кредитом. Привлекая мезонин, помимо обычного финансирования, застройщик может получить стратегического партнера, который возьмет на себя часть рисков и будет заинтересован не только в возврате средств, но и в росте капитализации проекта», — отмечает господин Ипатьев. По его словам, в России сейчас дефицит инвестиционного капитала, мезонинное финансирование призвано покрыть этот дефицит и позволить застройщикам реализовать свои проекты, не занимаясь поиском акционерного капитала. «Мезонин как финансовый продукт, в отличие от банковского кредита, позволяет застройщикам привлечь средства на раннем этапе, купить участок под застройку, подготовить всю необходимую документацию, оформить разрешения и начать строительство объекта, что помогает девелоперам на начальной стадии реализации проекта снизить долю собственных средств», — говорит эксперт. ■

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРИДЕРЖИВАЮТ ПРОЕКТЫ

В 2022 ГОДУ ОБЪЕМ ВВОДА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ ВДВОЕ НИЖЕ ЗАПЛАНИРОВАННОГО. ОДНАКО, В ОТЛИЧИЕ ОТ ПРЕДЫДУЩИХ КРИЗИСОВ, РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ УВИДИТ ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ. ДЕНИС КОЖИН

Такие прогнозы делает консалтинговая компания Nikoliers. В начале 2022 года девелоперы планировали ввести в эксплуатацию 666 650 кв. м офисной, складской и торговой недвижимости. Показатель был бы вдвое выше результата 2021 года, когда было введено 321 400 кв. м. Однако экономическая неопределенность, удорожание стройматериалов и проектного финансирования значительно скорректировали планы девелоперов. По оценке Nikoliers, суммарный объем ввода по итогам 2022 года может составить около 311 тыс. кв. м офисных и складских площадей, что на 53% ниже запланированного.

«Замедление девелоперской активности — верный спутник любых кризисных моментов. Петербургский рынок коммерческой недвижимости видел это и в 2008–2009, и в 2014–2015, и в 2020–2021 годах. Однако, в отличие от предыдущих периодов, мы не ожидаем, что 2022 год приведет к значительной турбулентности на рынке: офисный и складской сегменты ощущают серьезную нехватку свободных площадей, в то время как торговая недвижимость много лет назад вступила в зрелый этап своего развития, который не отличается существенным приростом площадей», — комментирует Андрей Косарев, генеральный директор Nikoliers в Санкт-Петербурге.

По данным компании, по итогам апреля 2022 года средний уровень вакантности обследованных офисных центров Петербурга составил 9,1%, увеличившись за месяц на 1,1 п. п. При этом ставки аренды в объектах пяти ключевых девелоперов не подверглись значительной коррекции по итогам апреля. В основном девелоперы заняли выжидательную позицию, оценивая

потенциальные объемы будущей вакантности на рынке. Так, средние запрашиваемые ставки аренды в классе А по итогам апреля составили 1867 рублей за квадратный метр в месяц (здесь и далее — без НДС), в классе В — 1294 рубля за квадратный метр в месяц (+1,7% за месяц).

Спрос на офисы формируют в большей степени компании из нефтегазовой сферы, государственных структур и сегмента IT. В частности, некоторые компании рассматривают возможность переезда в более качественные офисы с сохранением или оптимизацией текущего бюджета на аренду. За четыре месяца только один бизнес-центр был введен в эксплуатацию — БЦ на Обводном канале, 118 (GLA 5015 кв. м). До конца года ожидается завершение строительства еще около 170 тыс. кв. м.

При этом в Nikoliers говорят, что в условиях текущей экономической неопределенности на офисном рынке Санкт-Петербурга наблюдается изменение структуры спроса: многие компании отказались от планов по расширению или аренде новых площадей. Одним из главных драйверов спроса на рынке офисной недвижимости последних нескольких лет оставались IT-компании. На данный момент ряд IT-компаний занимается релокацией сотрудников в другие страны, отказываясь от российских офисов, а кто-то передает бизнес в локальное управление российским командам, сохраняя штат и текущие арендуемые площади. По оценке Nikoliers, офисы IT-компаний, объявивших о намерении приостановить деятельность в России, уже насчитывают примерно 80–100 тыс. кв. м. Таким образом, 2–3% объема рынка офисов может быть освоено в ближайшее время.

Консалтинговая компания IPG.Estate подсчитала, что в перспективе трех-шести месяцев на рынке офисной недвижимости Петербурга высвободится минимум 128 тыс. кв. м качественных офисов, которые ранее занимали в основном российские и международные IT-компании.

«Скрытое» предложение формируют качественные офисы с готовой дизайнерской отделкой, зачастую с мебельным оснащением. Основной объем предложения представлен офисами в классе В+ площадью от 3 до 15 тыс. кв. м, говорят в IPG.Estate. Основной спрос на предложение исходит от компаний нефтегазового сектора, финтех-направления (IT-подразделения финансовых организаций), государственных структур.

Рынок качественной складской недвижимости вошел в кризисный период в перегретом состоянии и текущие события пока не находят негативного отражения на основных индикаторах рынка, считают в Nikoliers.

Так, за четыре месяца девелоперы ввели в эксплуатацию 45,7 тыс. кв. м качественной складской недвижимости. Уровень вакантности по-прежнему составляет менее 1% от общего объема рынка, «скрытая» вакансия за месяц выросла на 0,5 п. п. и достигла 3%, или 110 тыс. кв. м. На фоне высокого уровня заполненности складских площадей запрашиваемые ставки аренды не снижаются. По состоянию на конец апреля запрашиваемые ставки аренды в классе А составляют 6350 рублей за квадратный метр в год (без учета операционных расходов и НДС), в классе В — 5860 рублей за квадратный метр в год. ■



В УСЛОВИЯХ ТЕКУЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НА ОФИСНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА НАБЛЮДАЕТСЯ ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ СПРОСА: МНОГИЕ КОМПАНИИ ОТКАЗАЛИСЬ ОТ ПЛАНОВ ПО РАСШИРЕНИЮ ИЛИ АРЕНДЕ НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ

СПРОС НА ВТОРИЧКУ ПРОСЕЛ В ДВА С ЛИШНИМ РАЗА

ПО ПОДСЧЕТАМ «ЦИАНА», СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ РОССИИ В МАЕ 2022 ГОДА СОСТАВИЛА 105,9 ТЫС. РУБЛЕЙ. ЗА МЕСЯЦ ОНА ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ (УМЕНЬШИЛАСЬ НА 0,4%), В ГОДОВОМ ВЫРАЖЕНИИ РОСТ СОСТАВИЛ 23,8%. УЖЕ В АПРЕЛЕ ЦЕНЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ПЕРЕШЛИ ОТ РОСТА К СТАГНАЦИИ. ПРОДАВЦЫ ОТРЕАГИРОВАЛИ НА СНИЖЕНИЕ СПРОСА, А ЧИСЛО ПРОСМОТРОВ ОБЪЯВЛЕНИЙ И ЗВОНКОВ СНИЗИЛОСЬ В МЕСЯЧНОМ ВЫРАЖЕНИИ НА 40–50%. В МАЕ СОХРАНЯЕТСЯ МИНИМАЛЬНАЯ ДИНАМИКА ЦЕН.

ДЕНИС КОЖИН

Эксперты «Циан.Аналитики» подвели итоги мая 2022 года на вторичном рынке недвижимости крупных (от 500 тыс. человек) городов России. «Стагнацию цен мы фиксируем как за счет более аккуратного ценообразования в новых объявлениях (средняя цена квадратного метра в „новинках“ рынка в мае на 0,8% ниже, чем в апреле), так и благодаря соответствующей коррекции условий в ранее размещенных лотах», — рассказали в «Циане».

Средний бюджет предложения (стоимость квартиры) на вторичном рынке составляет 5,8 млн рублей. За месяц он сократился на 1,8% — сильнее, чем стоимость «квадрата». «Это свидетельствует о том, что средняя площадь квартиры на вторичном рынке сейчас меньше, чем месяц назад: в мае она составляет 54,9 кв. м, в апреле — 55,8 кв. м. Это нестандартная для рынка ситуация: обычно в первую очередь покупатели приобретают компактные, а значит, и более доступные варианты, и в продаже остаются более просторные варианты. В мае на рынок вышли более компактные новинки, возможно, в том числе и те, которые были приобретены на первичном рынке в периоды повышенного спроса», — отмечают в «Циане».

Динамика в конкретной локации во многом зависит от структуры и объема предложения (то есть от того, какие конкретно лоты и в каком объеме в момент времени находятся в продаже), от текущего уровня цен (цены могут и так быть слишком высокими), от спроса со стороны населения.

За последний месяц цены на вторичном рынке в крупнейших городах РФ перешли от роста к стагнации, а в некоторых локациях — даже к снижению. Так, в Перми, Санкт-Петербурге, Барнауле и Оренбурге «квадрат» подешевел на 1,3–1,5%, а в Краснодаре — сразу на 2,9%. Среди локаций с заметным ростом цен — Махачкала (+4,6%), Волгоград (+2,3%), Томск, Киров и Тольятти (+1,1–1,6%). В большинстве городов цены за месяц изменились незначительно (в пределах 1%), причем заметных отличий между городами-миллионниками и городами с населением от 500 тыс. до 1 млн человек нет.

За год цены выросли сильнее всего в южных Краснодаре (+52%) и Ростове-на-Дону (+42%) за счет повышенного спроса со стороны желающих переехать туда из других регионов с менее комфортным климатом. Минимальный рост традиционно в дальневосточных Владивостоке (+13% за год) и Хабаровске (+8%) за счет того, что цены здесь и так достаточно высокие, а спрос — нет, а также в Москве и Сочи,

который ранее лидировал по темпам роста цен, но в последние месяцы средняя стоимость «квадрата» там сокращается.

СНИЖЕНИЕ ВПЕРВЫЕ ЗА ДВА С ПОЛОВИНОЙ ГОДА В мае 2022 года впервые с конца 2019 года на рынке зафиксировано снижение средней стоимости квадратного метра новых предложений (объявлений, которые за последний месяц появились на сайте впервые). В анализируемых локациях она составила 107 тыс. рублей — лишь на 1,1 тыс. рублей выше, чем в среднем по всем предложениям (и старым, и новым), и на 0,8% выше, чем месяц назад. То есть цены впервые опубликованных предложений снижались даже быстрее, чем старых. Фиксируя снижение активности на вторичном рынке, продавцы устанавливают более доступные условия для сделки, чтобы не потерять покупателей. По сравнению с предыдущими месяцами разрыв цен в «новинках» рынка и старых объявлениях сократился: теперь «квадрат» в новых предложениях стоит лишь на 1% дороже, чем в целом по рынку.

«Мы можем оценивать потенциальный спрос по активности клиентов в части мониторинга рынка (количеству кликов на номер телефона в объявлении, звонков)», — отмечают в «Циане».

Уже в марте на вторичном рынке наблюдалось снижение активности до 80% от среднего значения за 2021 год. Тогда спрос покупателей был больше сосредоточен на сегменте новостроек. В апреле активность продолжила снижаться, просмотры просели уже на 40% относительно фоновых значений зимы. По итогам 20 дней мая спрос просел еще на 10% относительно аналогичного периода в апреле (можно сделать скидку на праздничные дни). Сейчас активность покупателей снизилась почти в два раза относительно прошлого года и фоновых значений зимы.

На фоне высоких банковских ставок (для кредитов на вторичку нет программ субсидирования) на рынке почти нет покупателей-ипотечников. Рынок поддерживается за счет альтернативных сделок и покупателей с «живыми» деньгами, но таких сделок намного меньше, чем сделок с ипотекой.

ДОЛГИЕ ПРОДАЖИ Средний срок экспозиции объявления о продаже квартиры на вторичном рынке в целом по анализируемым локациям составляет 106 дней. По сравнению с прошлым месяцем он увеличился сразу на восемь дней. Это существенный рост, в предыдущие месяцы (за исключением января 2022 года, когда активность на рынке была снижена праздниками) показатель изменялся в достаточно узком диапазоне: плюс-минус один день. Главная причина — в снижении спроса в два раза из-за отсутствия поддержки на вторичном рынке.

Максимально срок увеличился в Казани (+18 дней), Перми (+15 дней), Уфе (+14 дней), Кемерово, Кирове, Самаре и Набережных Челнах (+13 дней). Во Владивостоке квартиры, напротив, стали продаваться на семь дней быстрее, но это скорее исключение из общей тенденции (для сравнения, в Хабаровске срок вырос на десять дней).

Наименьший срок экспозиции — в Новосибирске (в среднем 76 дней), Екатеринбурге (79 дней), Челябинске (81 день). Наибольшее количество времени объявления находятся на рынке Владивостока (159 дней), Томска и Махачкалы (144 дня), Хабаровска (124 дня). В Москве квартира в среднем уходит с рынка за три месяца (86 дней).

За счет удлинения сроков экспозиции и снижения спроса на вторичном рынке за последний месяц на 11% увеличил-

ся объем предложения. В мае покупателям доступно 239 тыс. лотов (в апреле — 216 тыс.). Речь идет о предложениях в многоквартирных домах без учета премиальных сегментов, размещенных на сайте cian.ru.

Только в четырех городах выбор на вторичном рынке за месяц сократился. Это Сочи (–2%), Саратов (–6%), Иркутск (–7%) и Тюмень (–15%). Максимальное увеличение объема предложения в Хабаровске (+53%), Ярославле (+30%), Липецке (+26%).

При этом в мае на рынок вышло меньше «новинок», чем в апреле: 87 тыс. против 96 тыс. месяцем ранее. Многие из тех, кто планировал продавать квартиру, временно отказались от сделки: кто-то из-за отсутствия возможностей приобрести новое жилье в новостройке, кто-то решил сдавать жилье в условиях снижающегося спроса на покупку. На отрицательную динамику повлияли также праздничные дни. То есть объем предложения растет главным образом за счет удлинения сроков экспозиции. Лидеры по числу новых лотов практически не меняются: Москва (12,2 тыс.), Московская область (12 тыс.), Санкт-Петербург (7,9 тыс.), Краснодар (7,2 тыс.). В пятерке в мае также Сочи (4,5 тыс.).

«На вторичном рынке и дальше будет наблюдаться снижение спроса (относительно фоновых значений двух последних лет) из-за высоких ставок по ипотеке, отсутствия льготных программ и снижения доходов населения», — комментирует Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики». — Заметного падения номинальных цен мы не ожидаем. Многие сделки в готовых домах проводятся с расчетом на покупку квартиры на первичке, где «квадрат» продолжает, пусть и незначительно, но дорожать. В таких условиях снижать цены будут готовы далеко не все. Снижение ключевой ставки ЦБ на внеплановом заседании 26 мая вернуло ипотечные ставки от заградительного высоких к высоким, но все же подъемным для части заемщиков, значениям. Это сможет оживить активность на вторичном рынке, а также скажется на числе сделок в сегменте новостроек». ■

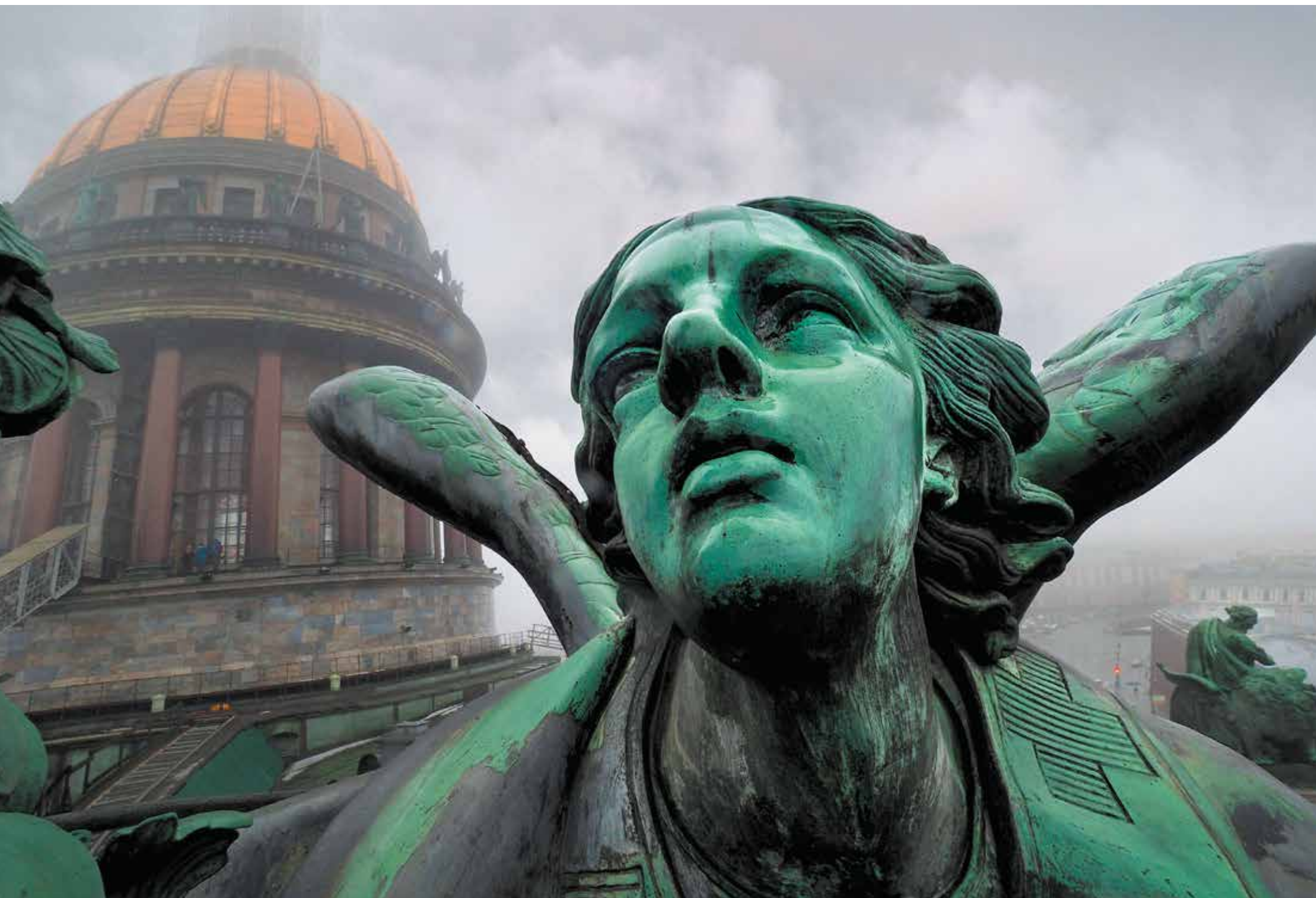
ДИНАМИКА ЦЕН НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В ГОРОДАХ РФ С НАСЕЛЕНИЕМ ОТ 500 ТЫС. ЧЕЛОВЕК, В МОСКОВСКОЙ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТЯХ

	МАЙ 2021 ГОДА	АПРЕЛЬ 2022 ГОДА	МАЙ 2022 ГОДА	ДИНАМИКА ЗА МЕСЯЦ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБЛЕЙ	85,6	106,4	105,9	-0,40%	23,80%
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ В ПРОДАЖЕ, МЛН РУБЛЕЙ	4,82	5,9	5,8	-1,80%	20,30%

ИСТОЧНИК: «ЦИАН.АНАЛИТИКА»

ВЕСЬ ДЕНЬ

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

ДОМ НЕКОРОНОВАННОЙ ЦАРИЦЫ

ДВУХЭТАЖНЫЙ СКРОМНЫЙ ОСОБНЯК НА АНГЛИЙСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ, 46, КАК И БОЛЬШИНСТВО ДОМОВ В ЭТОЙ ЛОКАЦИИ, ЧАСТО МЕНЯЛ ВЛАДЕЛЬЦЕВ. НО НЕКИЙ ЗАГАДОЧНЫЙ ФЛЕР ПРИДАЕТ ЕМУ ЛИШЬ ДРАМАТИЧНАЯ СУДЬБА КНЯЖНЫ ЕКАТЕРИНЫ ДОЛГОРУКОВОЙ, ОДНОЙ ИЗ ХОЗЯЕК ДОМА И ВОЗЛЮБЛЕННОЙ ИМПЕРАТОРА. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Английская набережная за всю свою историю со времени основания Петербурга называлась по-разному — некоторые источники утверждают, что у нее было более 20 названий. По указу Петра I, строительство здесь велось образцовое, здания строились сплошным фасадом. С самого начала набережная была визитной карточкой города — эту магистраль видели первой с иностранных судов, заходящих в Неву. Участки располагались в глубь территории, выходя на Галерную улицу, параллельную набережной, въезд был именно с улицы: фасады, выходящие на Неву, не имели въездных арок. Здесь селились в основном корабельные мастера, те, кто работал на Галерной верфи.

По информации www.walkspb.ru, в 1735 году между Россией и Англией был заключен договор, по которому дома английских купцов освобождались от налога. Торговля недвижимостью в этой локации оживилась: владельцы некоторых домов стали продавать их англичанам, и довольно быстро район набережной стал своеобразной английской колонией со своими клубом, театром и англиканской церковью. В 1777 году большинство особняков здесь уже принадлежало британским подданным — набережную стали называть Английской линией. Примерно с 1800 года, по данным некоторых источников, она стала официально именоваться Английской.

Дом 46, по информации www.citywalls.ru, принадлежал британским подданным больше 70 лет, что было рекордом даже для английской колонии. И только в 1846 году здание перешло к коллежскому советнику Ивану Булычеву, а потом к его жене — калужской помещице. Через год особняк был кардинально перестроен, сохранив в основном тот вид, который имеет сейчас. Перестройкой занимался Дмитрий Ефимов, в то время уже академик архитектуры в должности архитектора при царскосельском дворцовом управлении. Учился он в Императорской Академии художеств в качестве пенсионера Черноморского флота, за счет которого после получения большой золотой медали отправился в Италию, затем в Грецию, Египет, Палестину и Сирию, где изучал памятники древнего зодчества. Ефимов изменил фасад в стиле эклектики, сохранив от прежней постройки рустованные вертикальные «лопатки», поднимающиеся на все два этажа. Появился новый декор: лучковые и рельефные наличники окон, орнаментальные лепные вставки. В центре фасада, имеющего ломаную линию, на чуть выступающей его части, выделяется балкон с кованой решеткой. Перестроил архитектор и другое здание на этом участке, выходящее на Галерную. Хозяева жили в главном доме в бельэтаже, в трех больших комнатах, остальное сдавали внаем. Но доходы были меньше расходов, и особняк был заложен Кредитному обществу. Ссуду погасить не удалось, и в начале 1874 года



ДОМ 46 ПРИНАДЛЕЖАЛ БРИТАНСКИМ ПОДДАННЫМ БОЛЬШЕ 70 ЛЕТ

владение за долги перешло княжне Екатерине Михайловне Долгоруковой. 27-летняя княжна поселилась здесь вместе с братом — он занимал второй этаж дома — и двумя внебрачными детьми. Сыном и дочерью от императора Александра II.

Екатерина боготворила императора с детства и считала его ангелом-хранителем. Он опекал ее, сестру и братьев, когда их отец князь Михаил Долгоруков разорился: мальчиков определил в военное училище, девочек — в Смольный институт благородных девиц на правах пенсионерок его императорского величества. В своих мемуарах Екатерина писала, что император даже навещал ее в институтском лазарете, когда она болела. В 16 лет она выпустилась из Смольного, а через год случайно встретилась с императором в Летнем саду. Начало их романтических отношений стало роковым — после одной из встреч в Летнем саду, когда император направлялся к карете, в него выстрелил

Дмитрий Каракозов, но промахнулся. Это был первый в истории России революционно-террористический акт и первое покушение на Александра II. С этого момента любовная история императора и Екатерины Долгоруковой превратится в драму со смертельным исходом.

К тому времени, как княжна поселилась в доме на Английской набережной, она уже восемь лет состояла во внебрачной связи с императором. Он был старше ее почти на 30 лет, до связи с Долгоруковой менял фавориток, но его страстная любовь к княжне не была похожа на предыдущие увлечения. Она отвечала ему взаимностью. По некоторым источникам, младшего сына княжна родила в доме на Английской набережной, по другой версии — в Зимнем дворце, где ей были отведены комнаты над покоями государя. Кто-то из приближенных утверждал, что все началось внезапно, и в ожидании акушерки император сам принимал роды. Этот ребенок умер

во младенчестве. Через год Александр II отправился на Балканы воевать с турками и часто писал Екатерине в Петербург, как всегда делал в разлуке. «Сохранилось около пяти тысяч их писем друг к другу... Переписка до сих пор целиком не опубликована,— констатирует www.diletant.media.— Большая часть писем хранится в Государственном архиве Российской Федерации, отдельные послания регулярно продаются на аукционах за большие деньги. Однако попыток опубликовать этот эпистолярный роман никто не предпринимает. Возможно, дело в слишком интимном характере документов».

Любовную связь императора и княжны родственники и приближенные принимали враждебно. Поэтому Екатерина Долгорукова вела скромный образ жизни, не выезжала на балы и в театр, много времени проводила в своем особняке на Английской набережной.

В мае 1880 года скончалась императрица Мария Александровна, супруга Александра II. И уже через месяц, не дождавшись окончания годичного траура, Александр заключаетmorganaticкий брак с Екатериной Долгоруковой — венчание прошло в Царском Селе. Княжна получает титул светлейшей княгини Юрьевской, их общие дети тоже будут носить эту фамилию, дав начало новому княжескому роду.

После этого события княгиня Юрьевская уступила особняк на Английской набережной своей замужней сестре графине Марии Берг и переехала в Зимний дворец. Есть документально не подтвержденная версия, что коронавание светлейшей княгини Юрьевской было намечено на лето 1881 года. Но судьба распорядилась иначе. 1 марта 1881 года взрыв на Екатерининском канале оборвал жизнь царя-освободителя. Это было седьмое покушение на Александра II. После убийства мужа княгиня переехала в собственный дворец на Гагаринской улице. Скончалась в 1922 году в Ницце на своей вилле.

По данным www.citywalls.ru, в 1899–1911 годах хозяйкой особняка на набережной была жена купца Агнессы Густавовна Юнкер. От нее дом по купчей перешел к кандидату коммерческих наук Станиславу Кафталю, крупному столичному банкиру — он значится последним владельцем особняка. При нем были закончены частичная перестройка здания и обновление интерьеров в стиле классицизма под руководством гражданского инженера Клейна. После революции в доме устроили коммунальные квартиры, позже здесь находился дом труда глухонемых. Часть интерьеров утрачена, в том числе парадная лестница. Сейчас в здании располагается гостиница.

В 2001 году КГИОП включил дом в «Перечень вновь выявленных объектов, представляющих историческую, научную, художественную или иную культурную ценность». ■

НОВОЕ МЕНЮ С ВИДОМ В BELLEVUE

ТРИ ТЕРРАСЫ РЕСТОРАНА BELLEVUE НА ДЕВЯТОМ ЭТАЖЕ ОТЕЛЯ «КЕМПИНСКИ МОЙКА 22» ОДНИМИ ИЗ ПЕРВЫХ В ГОРОДЕ НАЧАЛИ ЛЕТНИЙ СЕЗОН. ОТСЮДА ОТКРЫВАЕТСЯ ЗАХВАТЫВАЮЩАЯ ПАНОРАМА НА ГЛАВНЫЕ СИМВОЛЫ ПЕТЕРБУРГА — ДВОРЦОВУЮ ПЛОЩАДЬ И АРКУ ГЛАВНОГО ШТАБА, ИСААКИЕВСКИЙ СОБОР И АДМИРАЛТЕЙСТВО. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

В меню — блюда европейской кухни с русским акцентом. Шеф-повар ресторана Даниил Котов рекомендует начать с легкой закуски — карпаччо из дыни с фермерской страчателлой, свежими ягодами и базиликовым маслом или выбрать тартар из телятины на подушке из рукколы с ароматной икрой из боровиков. А салат из сладких южных томатов с хрустящими баклажанами и медовой заправкой имеет настоящий вкус лета.

Для приготовления блюд отбираются продукты местных производителей и доставляются из разных регионов России.



ВИД С ТЕРРАСЫ РЕСТОРАНА BELLEVUE

Недавно к команде отеля присоединился шеф-кондитер Винченцо Дорес. Его авторские десерты навеяны традиционными вкусами Италии и Франции: например, «Семифредо» из моркови со сметанным муссом и грецким орехом, «Тарт Татена» (сабле — рассыпчатое печенье из песочного теста — с базиликом и сабайоном — яичным кремом с добавлением кьянти), тарталетки «Соленая карамель» с шоколадным муссом и арахисом.

Новая коктейльная карта ресторана из семи коктейлей посвящена главным достопримечательностям города. ■



КРАСНЫЙ КАРРИ, УТКА ПО-ПЕКИНСКИ С АНАНАСОМ И ЛИЧИ

ВКУСЫ АЗИИ В CHANG

ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНА CHANG ДЕНИС ПРОХОРОВ ОБНОВИЛ МЕНЮ АВТОРСКИМИ БЛЮДАМИ С ЯРКИМ АЗИАТСКИМ КОЛОРИТОМ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Пикантный и насыщенный суп кукси — известное корейское блюдо — Денис делает холодным с мраморной говядиной и предлагает как альтернативу окрошке и гаспачо. Появились и два варианта тартара: из мраморной говядины с мармеладом шиитаке, пармезаном и булочками бао; из гребешка и лосося с авокадо и пряными листьями шисо. Гастрономический хит Таиланда и популярный стритфуд — миниатюрные шашлыки сатай из маринованной жареной курицы. В версии Chang их подают с ананасом и арахисом. А японские

гедза шеф готовит с мраморной говядиной и шиитаке; ролл с лососем татаки подают со спаржей и острым соусом майо. Оригинальны также ролл с креветкой в темпуре с амарантом, красный карри с уткой по-пекински с ананасом и личи — популярный тайский специалитет.

Летние десерты получились воздушными и ароматными. Например, японский бисквит с молочным улуном и сорбетом из клубники и базилика, тропические сорбеты или дуэт сладкого тайского манго и легкого йогурта. ■

ZAZAZU НА ВОДЕ

ВИННЫЙ БАР ZAZAZU ЗАПУСТИЛ НОВЫЙ ПРОЕКТ ЛЕТНЕЙ ТЕРРАСЫ НА ВОДЕ. НА САМОМ ДЕЛЕ, ЭТО ДАЖЕ НЕ ТЕРРАСА, А ЯХТА НА ВОСЕМЬ ЧЕЛОВЕК. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Причал находится в трех минутах ходьбы от бара — на набережной реки Фонтанки возле Ломоносовского моста. Сначала нужно выбрать время, длительность прогулки, заказать меню — и оказаться на причале в назначенный час. Среди специалитетов заведения — соте из тигровых креветок, севиче из тунца, также здесь готовят другие морепродукты, мясо, подают фрукты и сыры. Еда сервируется на яхте, на борт с гостями поднимается и сомелье с подобранными им винами. Такое гастрономическое путешествие по рекам и каналам организуется каждый день. ■



ПРИЧАЛ НАХОДИТСЯ В ТРЕХ МИНУТАХ ХОДЬБЫ ОТ БАРА — НА НАБЕРЕЖНОЙ РЕКИ ФОНТАНКИ ВОЗЛЕ ЛОМОНОСОВСКОГО МОСТА

«ЗВЕЗДЫ БЕЛЫХ НОЧЕЙ» В МАРИИНКЕ

ПО 17 ИЮЛЯ В МАРИИНСКОМ ТЕАТРЕ ПРОХОДИТ МЕЖДУНАРОДНЫЙ МУЗЫКАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ «ЗВЕЗДЫ БЕЛЫХ НОЧЕЙ» ПОД РУКОВОДСТВОМ ВАЛЕРИЯ ГЕРГИЕВА. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Открылся юбилейный тридцатый фестиваль балетом «Лебединое озеро» Чайковского и оперой-эпопеей Прокофьева «Война и мир» в постановке Андрея Кончаловского. В честь 175-летия гастролей французского композитора Гектора Берлиоза будут представлены его оперы «Троянцы» и «Бенвенуто Челлини». Во время фестиваля обещают показать все репертуарные новинки сезона: «Золушку» и «Итальянку в Алжире» Россини, «Идомею» Моцарта и «Джоконду» Понкьелли. Традиционно в афише много Вагнера.

14 июля на Новой сцене представят премьерную постановку балета Бориса Тищенко «Двенадцать» хореографа Александра Сергеева. Над спектаклем работали дизайнер Леонид Алексеев (костюмы и

сценография), Константин Бинкин (свет), Екатерина Кондаурова (ассистент хореографа и исполнительница одной из главных ролей). Также запланированы творческий вечер в честь педагога-репетитора Любви Кунаковой и совместный бенефис примы-балерины Виктории Терешкиной и премьера Владимира Шклярова.

В рамках «Звезд» пройдет еще один фестиваль — «Брасс белых ночей», посвященный медным духовым инструментам. Ожидается выступление лауреатов конкурса им. Рахманинова, который впервые проводится в Москве. ■

СЦЕНА ИЗ ОПЕРЫ «ВАЛЬКИРИЯ»
В МАРИИНСКОМ ТЕАТРЕ



НАТАША РАЗИНА

ТЕМА ВСЕОБЩЕЙ УЯЗВИМОСТИ

СПЕКТАКЛЬ «БЕСЧЕСТЬЕ» ВЫХОДИТ В БДТ В РАМКАХ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЧЕТЫРЕ. СОВРЕМЕННАЯ РЕЖИССУРА В КАМЕННООСТРОВСКОМ ТЕАТРЕ». ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

В своей новой постановке в БДТ им. Товстоногова режиссер Евгения Сафонова вновь обращается к западноевропейской прозе. За роман «Бесчестье» южноафриканский писатель Джон Максвелл Кутзее в 1999 году был удостоен Нобелевской премии по литературе, а критики назвали произведение «последним великим романом XX века». В нем автор рассказывает историю Дэвида Лури, стареющего профессора из университета в Кейптауне, потерявшего из-за связи со своей студенткой положение в обществе. Он переезжает к дочери на небольшую ферму в провинции, где разворачиваются драматические события. Режиссер фокусируется на



СЦЕНА ИЗ СПЕКТАКЛЯ
«БЕСЧЕСТЬЕ»

происходящем с точки зрения главного героя.

«В „Бесчестье“ меня интересует в первую очередь не социальный и исторический контекст романа, а ключевая для Кутзее тема всеобщей уязвимости — не только человека, но и всех живых существ, — говорит Евгения Сафонова. — Для нас было важно создать предпосылки для погружения в чувственное восприятие романа. Спектакль не инсценирует события напрямую, а представляет собой своего рода инсталляцию, где монтаж текстов соединяется с видеообразами и погружает в атмосферу произведения Кутзее, наталкивающую на определенного рода размышления». ■

«АССОЦИАЦИИ» В ЦАРСКОМ СЕЛЕ

25 ИЮНЯ В ЕКАТЕРИНИНСКИЙ ПАРК ПОСЛЕ ДВУХЛЕТНЕГО ПЕРЕРЫВА ВОЗВРАЩАЕТСЯ УНИКАЛЬНЫЙ АРТ-ПРОЕКТ «АССОЦИАЦИИ», ОБЪЕДИНЯЮЩИЙ ИСТОРИЮ И СОВРЕМЕННОСТЬ, КЛАССИЧЕСКОЕ И АВАНГАРДНОЕ ИСКУССТВО. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА



МУЗЕЙ-ЗАПОВЕДНИК «ЦАРСКОЕ СЕЛО»

Каждый год, начиная с 2009-го, известные петербургские дизайнеры создают коллекции от кутюр на тему, заданную музеем-заповедником «Царское Село». В разных локациях Екатерининского и Александровского парков они уже представляли коллекции на темы «Война и мир», «Барокко», «Игра в античность»,

ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ ПРОЕКТ БЫЛ ОТМЕНЕН
В 2020 И 2021 ГОДАХ

«Англомания», «Китайский каприз», «Власть красоты. Императорская мода». Из-за пандемии проект был отменен в 2020 и 2021 годах. Тема этого года — «Высокая нота», она посвящена музыке. Режиссер-постановщик — художественный руководитель — директор музыкального театра «Санкт-Петербург Опера» Юрий Александров. Участники — Татьяна Парфенова, Лилия Киселенко, Стас Лопаткин, Янис Чамалиди. Шоу доступно для всех посетителей парка. ■

ПАВЕЛ ДЕРЕВЯНКО:

«ЭТО МЕНЯ ВДОХНОВЛЯЕТ НА ДАЛЬНЕЙШИЕ ПОДВИГИ»

Очищение организма под контролем профессионалов — действенный путь к безупречной фигуре, здоровому телу и духу. В карельском центре интегративной медицины — знаменитой клинике «Кивач» — разработана и уже более 25 лет применяется результативная методика детоксикации организма на клеточном уровне, которая является важнейшим этапом комплексного подхода к оздоровлению организма человека. Недавно в клинике побывал известный российский актер театра и кино Павел Деревянко.

— Павел, рады снова видеть вас в Карелии, расскажите о своих впечатлениях.

— 12 лет назад я был первый раз в «Киваче» и вообще на детоксе. Я тогда не совсем понял свои впечатления. Но! Когда я приехал сейчас, в этот раз, я вам скажу — я в таком восторге нахожусь. Я не рассчитывал на такое свое состояние и такое чувство восторга. Правда. Я в каком-то супервоодушевленном состоянии, потому что

в других местах, я помню, мы голодали, чистились, но что-то я вяленький был какой-то, сдутый, как лимон. А здесь — не знаю, в чем дело... В общем, я в совершеннейшем воодушевлении от пребывания в «Киваче».

— В чем для вас важность очищения организма?

— Детокс — это не только про снижение веса. У меня как бы нет проблем с похудением: мне просто нужно пару раз не поесть вовремя — и все, я сразу худею. Но я осознанно понимаю, что надо чистить свой организм время от времени. Последний раз я это делал два года назад. Полученный результат меня вдохновляет на дальнейшие подвиги, придает силы.

— Что вы можете рассказать о пребывании здесь?

— Мы приехали сюда с товарищем, сделали полный чек-ап организма. У него нашли кучу каких-то болячек, проблем... Он, испуганный, сразу бросил курить! Вдруг! (Смеется.) Товарищу 36, а ему говорят: на пятьдесят ваш возраст, по исследованиям, а запаса организма осталось на двенадцать про-

центов. Он в шоке. Нашли у него бляшку на ноге, а он думал, что у него там просто синяк непроходящий. Тут же в клинике помимо всего прочего есть операционная, и у него взяли и вырезали эту бляшку. В «Киваче» очень комплексный подход к оздоровлению.

— В чем заключается этот комплексный подход?

— Обследуют и лечат все: печень, почки, сердце, мозг, сосуды... Обретаешь мужскую силу, мужскую гармонию... Где еще можно оздоровиться, сбросить лишнее и пройти полностью обследование? Я думаю, что мало таких мест.

— Будете своим друзьям советовать клинику «Кивач»?

— Мало того, что я буду каждый год сюда приезжать, это абсолютно точно, я всем своим друзьям-товарищам с восторгом рассказываю о своем пребывании здесь. Искусство для меня — это всегда форма и содержание, никогда одно без другого. И здесь, в «Киваче», я это нашел, именно сочетание формы и содержания. И всем и каждому я говорю: «Ребята, приезжайте в «Кивач».



KIVACH
CLINIC

ГЛАВНЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



ДИАГНОСТИКА
CHECK UP***



ANTI AGE**



ПЛАСТИЧЕСКАЯ
ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро

8 (800) 100-80-30

www.kivach.ru

РЕКЛАМА



/kivachclinic

Более 25 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox*** и Anti Age** клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению, включая вегеторезонансное тестирование, гемосканирование, спектральную фототерапию, квантовую эндовазальную терапию, лимфотропную терапию.

* Клиника «Кивач», Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника», Премия Aurora Beauty & Health European Awards. **Антивозрастная, ***Детокс.

****Обследование. Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Лицензия ЛО-10-01-001336 от 4 марта 2020 г. Не является публичной офертой.

Клиника «Кивач» получила звание «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM.



EFQM
Recognised for Excellence
5 Star - 2019

Это означает, что в клинике процессы обслуживания, лечения, развития, планирования и управления инновациями организованы совершенно и соответствуют образу идеальной модели Европейского фонда управления качеством.

АЛЕКСАНДР РОБАК:

«ЭТИМ ХОЧЕТСЯ ПОДЕЛИТЬСЯ ИМЕННО С БЛИЗКИМИ ЛЮДЬМИ»

Активное долголетие — это та цель, к которой стремится каждый в современном мире. И ни для кого уже не секрет, что именно здоровье оказывает решающее влияние на продолжительность жизни. Многие для восстановления своих сил и продления молодости выбирают центр интегративной медицины — знаменитую карельскую клинику «Кивач», где уже многие годы применяются результативные программы детоксикации организма на клеточном уровне. Своими впечатлениями о «Киваче» поделился известный российский актер, продюсер, режиссер Александр Робак.

— Александр, с какой целью приехали в карельскую здравницу?

— Очень много слышал от друзей и коллег восторженных отзывов о

«Киваче» и тоже решил приехать сюда на разведку. Первое, что впечатляет — это сосновый бор, озеро и потрясающий воздух.

— Какие положительные моменты отметили для себя?

— Это первоклассная клиника. И то ощущение, которое ты получаешь на выходе из программы детокса, — небо и земля с тем состоянием, с которым ты сюда приехал. Второй момент — то, чем «Кивач» отличается от других клиник — здесь можно пройти огромное количество процедур конкретно по твоей проблеме. И это невероятно здорово! Это огромный плюс клиники, и вызывает только уважение.

— Вы в «Киваче» пробыли неделю. О каких результатах детокс-программы уже можете говорить?

— Чем мне вообще понравился «Кивач»: получается, что за эту



неделю ты действительно проходишь очистку организма и совершенно по-другому начинаешь себя чувствовать. Я уже не говорю о том, что слетает ненужный вес, уходит всякая грязь из организма и так далее.

— Какие ощущения испытываете здесь?

— Ты отдыхаешь, отдыхает голова, отдыхают мозги. Я телевизор ни разу не включал. Желательно еще телефон дома оставить, это вообще было бы идеально.

— Будете рекомендовать клинику «Кивач» своим знакомым?

— Пока я здесь, я уже позвонил энному количеству своих друзей и сказал: «Ребята, надо все бросать — и ехать в «Кивач», не пожалеете!»

— Планируете ли приехать сюда еще? Один или с родными?

— Я все это увидел и подумал: обязательно — вот даю себе слово! — обязательно когда-нибудь мы сюда приедем всей семьей, и я все это покажу. То есть понятно, что хочется поделиться чем-то очень хорошим именно с близкими людьми. Это как раз такое место.

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ

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

Набережная
Адмирала
Лазарева, 22

от
40^{**}
млн руб.

 ONE TRINITY PLACE

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

* ПО ВЕРСИИ ИЗДАНИЯ ARCHIVIBE (ARCHIVIBE.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.

100%
ГОТОВНОСТЬ
К ВЪЕЗДУ
ВЛАДЕЛЬЦЕВ