

ЗАГЛЯНУТЬ
В ПРЕСТИЖНОЕ БУДУЩЕЕ / 16
ПОД ПЕРЕКРЕСТНЫМ ОГНЕМ / 18
В ЛЮКСОВЫХ
ЗАКРОМАХ / 22

Элитная недвижимость

Среда, 28 октября 2020 №198
(№6919 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

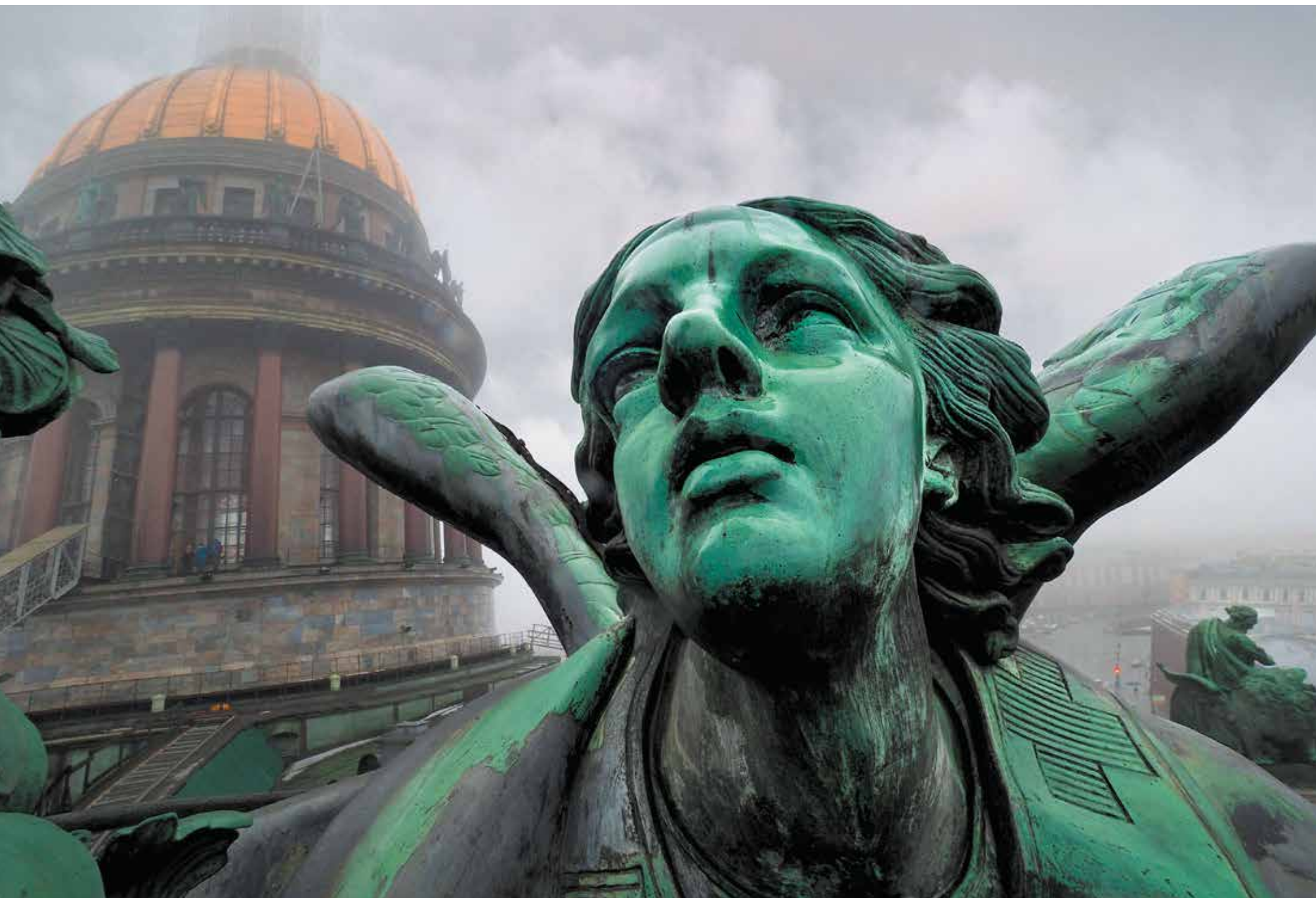
ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



РЕКЛАМА

ВЕЩЬ ДЕЛ

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



SPB.KOMMERSANT.RU

ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ,
КОМПЕТЕНТНОСТЬ И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

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

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ
TELEGRAM И FACEBOOK



Коммерсантъ.ru[®]
в Санкт-Петербурге



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ПОКА НЕ РАЗОШЛИСЬ ДОРОЖКИ

Предложение элитного жилья на первичном рынке Петербурга планомерно сокращается. А спрос, наоборот, растет. В целом ситуация в этом сегменте по итогам трех кварталов года схожа с масс-маркетом — там тоже жилья было продано на десятки процентов больше, чем годом ранее. Даже премиальный сектор, который в принципе на все макроэкономические потрясения реагирует гораздо инертнее, чем другие сегменты, не смог остаться в стороне от ажиотажного спроса, возникшего летом. Причем в массовом сегменте одним из основных факторов, стимулировавших спрос, стала дешевая ипотека. Элитный сегмент под госпрограмму льготного кредитования не подпадает, тем не менее доля ипотечных сделок возросла и тут, причем значительно. Последнее, впрочем, неудивительно: льготная ставка потянула вниз за собой и проценты по обычным ипотечным кредитам, а это — особенно при люксовых покупках — серьезное удешевление кредита. Состоятельным людям проще взять на дорогую покупку недорогой кредит в банке, чем вынимать эти деньги из оборота своего бизнеса.

Повторяет ситуацию в массовом сегменте и загородная люксовая недвижимость. За первые три квартала было зафиксировано в два раза больше сделок, чем за аналогичный период прошлого года. Тут вроде бы тоже все понятно: пандемия породила спрос на уединение, и многие покупатели задумались о покупке загородной резиденции, тем более что заграничные виллы стали им недоступны.

Возможно, в будущем дорожки массового и люксового жилья разойдутся. Некоторые аналитики стали давать более пессимистичные прогнозы относительно того, как будет развиваться экономика в следующем году. Вторая волна пандемии заставила сомневаться в скором восстановлении экономики. Если стагнация затянется, то сегодняшние потенциальные покупатели жилья эконом- и комфорт-класса будут вынуждены пересмотреть свои планы относительно сделок с недвижимостью.

С люксовым сегментом падения спроса ожидать не стоит — все последние годы, невзирая на кризисы, в городе наблюдался дефицит качественного предложения. Будет востребовано новое предложение и в будущем. Элитное жилье развивается по своим законам.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ РЕЗЕРВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

ОСВОЕНИЕ ПРОМЗОН НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ПОПОЛНЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ ПОД ЖИЛЬЕ ВЫСОКОГО КЛАССА. СЕГОДНЯ ИМЕННО ЗЕМЛИ «СЕРОГО ПОЯСА» ОБЛАДАЮТ ОБШИРНЫМИ ТЕРРИТОРИЯМИ С ПРИЕМЛЕМЫМИ ВИДОВЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ. ПАНДЕМИЯ, ПРАВДА, НЕСКОЛЬКО ЗАТОРМОЗИЛА ПРОЦЕСС ВЫВОДА НОВЫХ ПРОЕКТОВ.

ИРИНА КУТОВАЯ

Дефицит свободных участков под застройку в черте города приводит к тому, что все чаще девелоперы развивают территории бывших предприятий, предлагая интересные концепции, создавая социально значимые локации и точки притяжения. По данным «М2Маркета», в сентябре 2020 года в промзонах «серого пояса», а также на территории крупных промышленных зон, территориально близких к «серому поясу», расположено 142 проекта редевелопмента на участках площадью 690,6 га. В их число входят как уже сданные и реализованные, так и находящиеся в стадии активного строительства комплексы. Общий объем жилья в них составляет 10,4 млн кв. м. «На территории непосредственно самого «серого пояса» и в промзоне у станции метро «Звездная» в данный момент находится в процессе активной реализации 54 проекта на участках площадью 290 га. Всего за 2020 год вышло восемь проектов площадью 14,2 га, что на 7,8 га меньше, чем в 2019 году. Не вышло ни одного проекта КОТ», — говорят в «М2Маркете».

Активнее всего редевелопмент осуществляется в Московском, Калининском, Петроградском, Адмиралтейском районах. Уже который год лидером является Московский район, где введено более 1 млн кв. м жилья, или практически четверть (22%) от общего объема (однако за счет территории бывшего мясокомбината «Самсон», не относящегося к «серому поясу»; с учетом только промзон «серого пояса» лидером становится Калининский район с 942 тыс. кв. м жилья).

Часть промзон только начинает осваиваться, и в ближайшие годы на их территории будет построено жилье, уже сейчас в активной работе находятся проекты и разрабатываются участки под перспективную застройку. Это промзоны Волково, Галерная, Выборгская, говорят в «М2Маркете». В 2020 году стартовали проекты в промзонах Новоизмайловская, Обводный канал, Черная речка, Леонтьевский мыс — Карповка, Охтинская, Волково, Уральская.

В настоящее время на территории промзон «серого пояса» в стадии строительства и активной реализации находится 49 проектов на участках площадью 268 га и возле станции метро «Звездная» — пять проектов на участках площадью 21,6 га. Суммарный объем жилья в проектах в активной стадии реализации составляет более 4,4 млн кв. м.

Наталья Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Петербурге, отмечает: в этом году в Петербурге анонсирована и уже ведется работа по нескольким интересным локациям, в рамках которых будут созданы не столько объекты недвижимости, сколько общественные пространства, новые точки притяжения в городе. На Васильевском острове на бывшей территории Завода им. Калинина компания «Максидум» реализует проект. Здесь не предполагается строительства жилья, а заводские корпуса из красного кирпича реставрируются под офисные нужды, строится отдельно стоящее здание гипермаркета, а помещение с видом на воду, возможно, приспособят под ресторан.

В Московском районе анонсирован проект реконструкции фабрики «Скорход», где планируется также восстановление краснокирпичных зданий и приспособление их под торгово-офисные функции, апартаменты, создание пешеходного городского квартала.

Наиболее активно выводятся жилые проекты. По данным «М2Маркета», за девять месяцев 2020 года в промзонах «серого пояса» вышло всего два проекта комфорт-класса, два проекта комфорт+, три проекта бизнес-класса и один проект премиум-класса (восемь проектов). Больше половины проектов, вышедших на территории промзон, — комфорт+ и бизнес-класс, реже стали выходить объекты массового сегмента.

В «М2Маркете» говорят, что начиная с 2019 года заметен спад в динамике вывода новых проектов. «В этом году процесс редевелопмента немного притормозился. Но это больше связано с пандемией, в частности, из-за невозможности проведения общественных слушаний», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

«Рынок земли, в частности редевелопмента, в Петербурге сегодня очень ограничен. Из-за пандемии и ограничений на публичные мероприятия ряд участков завис на этапе общественных слушаний. Это несколько тысяч гектаров земли в Петербурге и окрестностях, которые власти согласились перевести под жилое строительство. Всего в городе появятся около 15 новых локаций, в которых будет идти редевелопмент и сконцентрирован спрос», — говорит Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

«Показатель 2020 года ниже остальных, в том числе из-за того, что основной объем ввода приходится на конец года. Так, в 2019 году 75% введенного объема пришелся на четвертый квартал, то есть основной показатель ввода за 2020 год будет ясен по итогам года. На данный момент по итогам 2020 года прогнозируется ввод еще 738 тыс. кв. м», — говорят в «М2Маркете».

В целом в компании считают, что динамика ввода в ближайшие пару лет будет высокой, так как в период 2017–2018 годов на рынок вышло большое количество проектов. Больше всего в 2020 году введено во Фрунзенском районе (почти 55 тыс. кв. м жилья в рамках одного проекта «Первый квартал» от Glorax Development).

Аналитический центр «М2Маркета» подготовил аналитический обзор по результатам освоения промзон для строительства нового жилья Санкт-Петербурга за девять месяцев 2020 года. В отчете был выявлен топ-5 застройщиков, которые активнее всего работают на землях «серого пояса». На сентябрь 2020 года ЛСР уже реализовала (или в процессе реализации) 17% от всего возводимого в промзонах жилья, что является самым высоким показателем среди всех застройщиков. Также в перспективе у ЛСР выйдет еще два проекта площадью 150 тыс. кв. м. На втором месте идет «Эталон ЛенСпецСМУ» с 14 проектами и долей 16% от всего возводимого в промзонах жилья.

«Стоит отметить, что у RBI вышло уже десять проектов, в перспективе еще три, но традиционно RBI возводит небольшие проекты премиум- и бизнес-класса, поэтому занимает всего 3% осваиваемой территории „серого пояса“, — говорят в «М2Маркете».

В 2020 году не было заявлено ни одного масштабного проекта на территориях промзон «серого пояса». Наблюдается продолжение тенденции 2019 года: проекты, которые выходят на рынок в этот период становятся меньше. Но в 2021 году ожидается выход нескольких крупных проектов редевелопмента на территориях промзон. Наиболее динамично развивающимися и перспективными промзонами являются Октябрьская, Новая Деревня, Лиговская, Новоизмайловская и Черная речка. Полюстрово по-прежнему остается самой освоенной. ■

ЗАГЛЯНУТЬ В ПРЕСТИЖНОЕ БУДУЩЕЕ

ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ВОПРОСОВ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ, РАБОТАЮЩИХ В ВЫСОКОМ ЦЕНОВОМ СЕКТОРЕ, ОСТАЕТСЯ ВОПРОС ПРЕСТИЖНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ.

КЛАСС ОБЪЕКТА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЕГО ЛОКАЦИЕЙ.

КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE МАКСИМ КАВЕРИН ПЫТАЛСЯ ПОНЯТЬ, КАКИЕ ТЕРРИТОРИИ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ИМЕЮТ ШАНС НА ПОВЫШЕНИЕ СТАТУСА.

Основных резервов для развития города два — развитие «серого пояса» (при этом наиболее простые и потенциально привлекательные локации уже освоены или в стадии освоения) и зоны у КАД или за КАД. «Во второй локации особенно большой резерв находится на южном направлении (по Московскому и Киевскому шоссе) и на северо-западном направлении (Приморский и Курортный районы). Что касается наиболее престижных локаций, то вопрос их развития наиболее сложный — резервы для новых проектов практически исчерпаны не только на Крестовском, но даже и на Петровском острове. А развитие новой крупной «серой зоны» на первых порах существенно ограничит класс создаваемых объектов», — рассуждает Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg.

По его мнению, сегодня можно выделить несколько потенциально престижных локаций. Во-первых, район Новгородской улицы и Синопской набережной, где уже

есть новые дома высокого класса, но еще много участков под редевелопмент, плюс есть дома, ожидающие реконструкции, в том числе потенциальные лофты. Но существенно ограничивает потенциал развития района ТЭЦ. Во-вторых, «малый» намыв Василеостровского района за счет видов и сравнительно небольшой площади (по сравнению с южной частью) также может в перспективе стать местом размещения жилья высокого класса, считает эксперт. «Возможно, как части многофункционального района. Основные плюсы — чистота территории, прямой выход к воде, вода с трех сторон. Минус локации — шумная трасса ЗСД», — считает господин Кокорев.

В-третьих, Ново-Адмиралтейский остров. «Прямой выход к акватории Невы, островной имидж, непосредственная близость к уже достаточно престижным локациям — Новой Голландии и ее окружению. Минусы — верфь и психиатрическая клиника на другой стороне Мойки», — рассуждает консультант.

В-четвертых, набережные Карповки между Барочным и Карповским мостами. «Эта локация также сравнительно небольшая, зато весьма живописная, и она окружена обжитыми районами, в том числе жильем высокого класса», — считает господин Кокорев.

Также, по его мнению, перспективным остается район Галерного ковша, Шкиперского протока и Кожевенной линии. Здесь основные плюсы: прямые виды на воду, без проездов набережных, «Газпром» как якорный девелопер. Но довольно непростое окружение — в том числе ТЭЦ, Балтийский завод.

Наконец, потенциально престижной локацией является территория «Водоканала». Но там может остаться совсем немного возможностей для развития жилья после строительства Верховного суда. «Плюсы очевидны: Нева, Таврический сад, Смольный», — перечисляет он.

Господин Кокорев уверен, что район Французского ковша, в отдаленной перспективе, при выводе в сжатые сроки боль-

шей части существующих там промышленных предприятий, может стать достаточно престижным районом, даже несмотря на актуальный имидж Обводного канала.

Эксперты также к локациям с высокой вероятности застройки относят северную часть Фрунзенского района, где расположились промзоны вдоль Лиговского проспекта вблизи исторического центра города. Здесь анонсировано несколько крупных проектов. Также вероятно застройка «серого пояса» в Выборгском районе на территориях бывшего завода «Светлана», где формируется новый микрорайон в развитой жилой части города, в 5 км от центра и в окружении нескольких крупных парков.

ПЕРЕКРЕСТОК ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ВЛИЯНИЙ

Ольга Смирнова, операционный директор PLG, верит, что перспективен с точки зрения формирования новой престижной городской среды Приморский район. «Благодаря ЗСД он обладает хорошей транспортной доступностью. Приморский район оказался на пересечении влияния трех центров притяжения: „Газпром Арена“, „Лахта-центр“ и будущая пешеходная набережная, которая может связать три самых популярных городских парка: парк 300-летия Петербурга, ЦПКиО, Приморский парк Победы. Здесь формируется альтернативный центр города, который привлекает городской трафик и гостей Петербурга. Все больше городских мероприятий проходит именно здесь. Концептуально это единственный на сегодняшний день район, который реализует потенциал Петербурга как приморского города. Территории к западу от „Лахта-центра“ являются наиболее привлекательными для строительства объектов недвижимости высоких ценовых сегментов», — говорит госпожа Смирнова.

Никита Пальянов, директор по маркетингу ГК «Абсолют Строй Сервис», уверен, что одним из перспективных и престижных районов сегодня является Охта. «Рыночная цена квадратного метра для бизнес-класса в этой локации — от 130 тыс. рублей уже на старте продаж. При этом на данный момент в районе Малой Охты низкая конкурентная среда, на рынке представлена в основном советская вторичка. Есть дефицит качественного нового жилья», — поясняет он. — Отличный потенциал — у Гавани, Васильевский остров в целом довольно востребованная локация, причем у разных категорий покупателей — как у коренных петербуржцев, так и у приезжих из регионов. Стоимость жилья здесь всегда высокая, от 150 тыс. рублей за квадратный метр и выше. Но активно осваивается застройщиками только намыв, который проигрывает Гавани по ряду важных параметров, таких как инфраструктура и транспортная доступность». → 18



НИ ОДНА ГОРОДСКАЯ ИЛИ ПРИГОРОДНАЯ ЛОКАЦИЯ НЕ МОЖЕТ СТАТЬ ПРЕСТИЖНОЙ ДЛЯ ЖИЗНИ В ОДИН МОМЕНТ. ДЛЯ ЭТОГО НЕОБХОДИМО, ЧТОБЫ НА ПРОТЯЖЕНИИ КАК МИНИМУМ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ В РАЙОНЕ ФОРМИРОВАЛСЯ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ КЛАСТЕР

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

НУЖНА МНЕ ЭТА ОПЕРАЦИЯ?

**СПРОСИТЕ У СПЕЦИАЛИСТА!
ПРИЕМ ВРАЧА БЕСПЛАТНЫЙ***



*В акцию входят консультации по операциям следующих врачей: хирурги, проктологи, урологи, гинекологи, травматологи, отоларингологи, офтальмологи, онкологи, флебологи, пластические хирурги.



СМ-Клиника
многопрофильный медицинский холдинг

+ 7 (812) **435 55 55**
круглосуточная запись

16 → ПОСТУПАТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», считает, что ни одна городская или пригородная локация не может стать престижной для жизни в один момент. Для этого необходимо, чтобы на протяжении как минимум нескольких лет в районе формировался определенный инфраструктурный кластер. «История знает немало случаев, когда территории много лет шли к своему высокому статусу. Например, до начала XX века Петроградская сторона была весьма периферийным районом с большим количеством дач и особняков отставных военных и чиновников. И только после открытия Троицкого моста, Петроградский и Аптекарский острова начали активно застраиваться жильем премиум-класса, покупку которого могли себе позволить лишь некоторые представители купеческого сословия, аристократы и высшие государственные служащие. Се-

годня Петроградский район единогласно признается элитной локацией для жизни всеми участниками рынка», — приводит она аргумент.

Именно по причине поступательного развития, считает госпожа Кравцова, на месте бывших промышленных предприятий невозможно создать «с нуля» жилой комплекс высокого класса — для элитарности не будет никаких предпосылок. «В будущем территориями с высоким статусом для создания премиального жилья, благодаря своему расположению, развитию окружению, фешенебельной инфраструктуре и наличию центров притяжения, могут стать кварталы, прилегающие к Московскому проспекту, — в районе Заставской улицы, а также районы Коломны западнее Новой Голландии», — рассуждает она.

Наличие административного центра города и «Невской ратуши» сегодня по-

зволяет прогнозировать быстрое продолжение развития премиум- и бизнес-сегмента недвижимости в районе Новгородской улицы, полагает госпожа Кравцова. «В более дальней перспективе жилье премиум-класса может появиться в юго-западной части Васильевского острова. Потенциал у этих территорий есть: близость к акватории Большой Невы, насыщенная история, камерность, рядом центр города и точки притяжения в совокупности с продуманной логистикой для автомобильного транспорта», — отмечает эксперт.

Павел Евсюков, руководитель направления стратегического маркетинга AAG, видит наиболее высокий потенциал в участках вдоль Московского проспекта и проспекта Обуховской Обороны. «В более отдаленной перспективе активный рост предложения возможен на территориях, примыкающих к станциям метро

„Нарвская“ и „Кировский завод“. Несмотря на неоднородное окружение, эти локации объединяет хорошая транспортная доступность и возможность создавать масштабные проекты с интересной концепцией и качественным благоустройством», — рассуждает он. — Сейчас по Генплану большинство потенциально интересных объектов проходит в статусе промышленных зон, который не позволяет активно участвовать в их развитии. По мере внесения поправок эти территории будут застраиваться жильем комфорт- и бизнес-класса».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит, что сегодня активная застройка ведется на «Новом» Лиговском проспекте (между Расстанной улицей и Витебским проспектом), в Адмиралтейском районе, на Черной речке, а также на Охте. ■

ПОД ПЕРЕКРЕСТНЫМ ОГНЕМ

ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА, СОПРОВОЖДАЕМАЯ КОЛЕБАНИЯМИ КУРСОВ ВАЛЮТ, ПРИВЕЛА К ТОМУ, ЧТО ЦЕНЫ НА НЕКОТОРЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ВЫРОСЛИ ДО 20%, ПРИ ЭТОМ УВЕЛИЧИЛИСЬ И СРОКИ ПОСТАВОК. СЕКТОР ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НАИБОЛЕЕ ЗАВИСИМ ОТ ИМПОРТНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ.

ДЕНИС КОЖИН

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева подсчитала, что доля импортных стройматериалов в отделке элитного жилья колеблется в диапазоне 20–60%, а у отдельных застройщиков доходит до 90%. «После введения карантинных мер цены на импортные стройматериалы сначала подскочили на фоне общей истерии, затем пошли на спад, но все равно остались выше доапрельских. Окончательные цены за квадратный метр будут зависеть от этапа строительства, когда начались пандемия и колебания курсов валют. Если на последних стадиях строительства и отделки — ощутимого скачка не будет, многие компании имеют склады со строительными и отделочными материалами, которые приобретали по докарantinным ценам. Если пандемия застала в начале или в разгар стройки, то стоимость квадратного метра рискует подняться на 5–15%, в зависимости от доли импортных материалов в процессе строительства. Такая тенденция сохранится на следующие полгода-год. Могут сдвинуться и сроки сдачи достроенных объектов из-за задержек с поставками», — полагает она.

Эксперты говорят, что импортозависимые позиции подорожали в среднем на 15–20%, поставщики несут дополнительные затраты по транспортировке оборудования и материалов в связи с закрытием границ ввиду сложившейся ситуации с коронавирусом. Ирина Евдокимова, руководитель проектов, направление «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, указывает, что основные риски связаны с поставками материалов иностранного производства, аналогов которых практически нет в России. Кроме того, многие предприятия перешли на стопроцентную предоплату при отсутствии



О ПОЛНОМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ В СЕКТОРЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПОКА ГОВОРить СЛИШКОМ РАНО, ТАК КАК НА ЭТАПЕ ОТДЕЛКИ ДОЛЯ ИМПОРТА МОЖЕТ ДОСТИГАТЬ 90%

гарантий сроков поставки, поскольку сроки остаются плавающими.

«В связи со сложившейся ситуацией многие застройщики пытаются переориентироваться на отечественные аналоги. На этом фоне на стройках может ускориться импортозамещение. Однако о полном импортозамещении в сегменте элитного жилья пока говорить слишком рано, так как на этапе отделки доля импорта может достигать 90%. Данный объем импортных стройматериалов при возведении элитных объектов объясняется тем, что именно использование зарубежной продукции позволяет застройщикам позиционировать объекты в более высоком ценовом сегменте», — говорит госпожа Евдокимова.

Андрей Кугий, управляющий партнер маркетингового агентства «M2Маркет», обращает внимание, что дорожают не только импортные строительные материалы, дорожает и отечественное сырье и стройматериалы. «В принципе для девелопера это нормально, когда застройщик стремится удешевить стоимость строительства без потери качества. И если появляется какой-либо более дешевый отечественный аналог, то, естественно, застройщик будет использовать его», — указывает он.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, впрочем, говорит, что в элитных жилых проектах меньше всего маневра для таких тактических решений, потому

что они напрямую влияют на стратегию: «Особенно это касается отделочных материалов, всех декоративных и инженерных решений в проекте. Поскольку покупатель квартиры высокого сегмента наименее компромиссен в отношении проектных решений, любые изменения в концепции могут привести к неприятным последствиям, вплоть до отказа от покупки. Поэтому отказ от импортных материалов или их замена отечественными аналогами — это всегда риск для спроса».

«Переход застройщиков с дорогих зарубежных стройматериалов — тема скользкая. Если девелопер позиционирует себя как застройщика именно из итальянских материалов, покупатель рассчитывает увидеть именно итальянские, а не с подмосковного завода, даже если по качеству те не хуже. Здесь можно говорить скорее о репутационных рисках», — соглашается с ней госпожа Косарева.

Александр Кравцов, управляющий директор ГК «Еврострой», рассказывает: «На одном из элитных объектов мы приступили к отделочным работам общественных пространств этажей и лобби как раз в самый разгар пандемии и роста курсов основных иностранных валют, но замену утвержденных импортных материалов на отечественные аналоги не производили». По его словам, основными трудностями работы с зарубежными производителями оставались закрытые границы и нерегулярный график работы заводов по выпуску продукции, что напрямую влияло на сроки поставки материалов на объект. «Если еще в начале года можно было лично посетить производство и оценить характеристики выбранных элементов на месте, то после изоляции стран сделать это было решительно невозможно», — сокрушается эксперт. ■

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СКАЧОК

ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО 86 КОТТЕДЖЕЙ ВЫСОКОГО КЛАССА, ЧТО ПОЧТИ В ДВА РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА ПЕРВУЮ ПОЛОВИНУ 2019 ГОДА.

РОМАН РУСАКОВ

Первое полугодие 2020 года стало знаковым для рынка загородной недвижимости высокого класса Санкт-Петербурга. Ограничительные меры вызвали повышенный спрос, как на аренду, так и на продажу загородных объектов. Так, по данным Knight Frank St. Petersburg, всего за первое полугодие 2020 года было реализовано 86 коттеджей высокого класса, что почти в два раза больше, чем за первую половину 2019 года. Основное увеличение спроса произошло в классе А, где за период было реализовано 29 коттеджей, что в 5,8 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Итоги продаж первого полугодия 2020 года в классе А всего на 17% меньше, чем за весь 2019 год, что дает основания предполагать, что итоги продаж 2020 года превысят прошлогодние показатели. В классе В было реализовано 57 коттеджей, что на 43% больше, чем в первом полугодии 2019 года.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, подтверждает: «На рынке загородной недвижимости отмечается безусловное оживление. Проданы загородные дома, которые на протяжении долгого времени экспонировались, все, что можно арендовать — арендуется. Особой популярностью пользуются дома, готовые к немедленному использованию. Единственный фактор, который может остановить покупателя или арендатора от принятия положительного решения, — недостаточная готовность объекта (например, если предлагается дом без отделки или в полуготовом коттеджном поселке)».

Кроме того, первое полугодие 2020 года ознаменовалось выходом в продажу новых коттеджных поселков. Так, класс А пополнился резиденциями в проекте Mill Creek, а в классе В вышли в продажу лоты в проекте Uvarovo Club — оба проекта находятся во Всеволожском районе области.

«Средняя стоимость предложения в классах имела разнонаправленную динамику. Так, в классе А показатель увеличился на 6% за полугодие — сказались сокращение предложения и выход в продажу нового поселка. В классе В средняя стоимость предложения уменьшилась на 7%, что, в первую очередь, связано с активным стимулированием спроса в виде специальных предложений по стоимостям (скидки в среднем диапазоне 5–15%)», — рассказала Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева, напротив, полагает что цены выросли: «Продавцы и арендодатели оказались в плюсе на 10–30%». При этом она считает, что главным триггером для покупателей стала даже не пандемия, а обвалившийся рубль.

«Рынок загородной элитной недвижимости был настолько неподвижен в последние годы, что здесь стоит отметить скорее динамику, нежели стремительный рост стоимости объектов. Изменение ценообразования — это следующий шаг, ко-



ОСОБОЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ ПОЛЬЗУЮТСЯ ДОМА, ГОТОВЫЕ К НЕМЕДЛЕННОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ

торый может повлиять на рынок в случае наступления второй волны пандемии», — рассказывает госпожа Конвей.

Дмитрий Мудрогеленко, руководитель архитектурно-строительного бренда (DZ) M, отмечает: «Колебание курса валют отразилось на наших контрактах с заказчиками по элитной отделке по нашему флагманскому продукту all in one. Большая часть мебели и все комплектующие — заграничного производства. Пришлось пересмотреть уже заключенные договоры (в среднем их стоимость увеличилась на 10%, клиенты пошли навстречу) и внести в типовые договоры пункт о возможном пересмотре стоимости услуг в связи с изменением курса валют более чем на 10%».

Он также отмечает, что коронавирус повлиял и продолжает влиять на сделки: «Некоторые потенциальные клиенты, с которыми были проведены позитивные встречи, до сих пор за границей — они и жилье не могут принять у застройщика, и к работам приступить. Таких договоров, „повисших на карандаше“, — процентов сорок».

Давид Мамаишвили, специалист по продажам Aurum Realty, говорит что, несмотря на кризис, жилье премиум-класса традиционно меньше всего подверглось колебаниям по отношению к другим ценовым сегментам, стабильно показывая небольшие продажи. «Безусловно, пан-

демия повлияла на запросы покупателей. Из-за карантинных мер и введения ограничений на передвижение для людей абсолютным приоритетом стало наличие развитой инфраструктуры в пешей доступности. Кроме того, отдельное внимание стали обращать на функциональность объектов внутри самого коттеджного поселка. Особенно важно, чтобы были предусмотрены детские площадки и игровые комплексы, тренажеры и спортивные сооружения, отведены места для прогулок, облагорожены водоемы. Строительные компании уловили данные тенденции и оперативно начали учитывать пожелания своих потенциальных клиентов. В новые проекты теперь чаще включают общественные места отдыха, спортивные площадки (баскетбольные поля и теннисные корты, в отдельных случаях хоккейные коробки и даже поля для гольфа), места для барбекю, территории для выгула домашних животных. Что касается цен, они демонстрировали рост пропорционально повысившемуся спросу на загородку. В апреле 2020 года — в самом начале периода самоизоляции — рынок был вполне стабилен, но уже к середине мая спрос на загородное жилье и землю вырос настолько, что ряд объектов в регионе дорожал еженедельно. Если отталкиваться от апрельского ценообразования, то цены к

лету выросли в среднем на 10–15%, при этом количество покупателей не уменьшилось», — замечает специалист.

Александр Гиновкер, генеральный директор агентства недвижимости «Невский простор», говорит: «Основной тенденцией на рынке загородной недвижимости можно назвать то, что дома стали меньше, то есть если раньше 1000 кв. м и более было нормой, то сегодня оптимальная площадь составляет 200–400 кв. м. Еще одной тенденцией рынка стало то, что в бизнес- и элит-сегментах фиксируется повышенный спрос на дома из импортного и отечественного клееного бруса. Также у покупателей коттеджей в поселках востребованы проекты с однородной архитектурой, то есть если раньше все строили объекты вразнобой, то сейчас больше ценится единый стиль, к сожалению, таких объектов очень немного. Большая часть участков продается без подряда, и каких-то жестких ограничений на строительство нет. Есть исключения, но их мало».

Мария Николаева, глава архитектурного бюро MADArchitects, подтверждает тренд: «Ушла мода на чрезмерно большие дорогие дома, а эффективное зонирование и оптимизация пространства сегодня позволяют создать на условных 500 кв. м то, что ранее не удавалось уместить на 800–1000 кв. м». ■

ЭКОЛОГИЧНОСТЬ КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ

ВОЗВЕДЕНИЕ ЖИЛЫХ ДОМОВ В СООТВЕТСТВИИ С ПРИНЦИПАМИ ЭКОЛОГИЧНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ПРИМЕНЕНИЕ BIM-МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОКА ЧТО НЕЛЬЗЯ СЧИТАТЬ ПОВСЕМЕСТНЫМИ ЯВЛЕНИЯМИ КАК В ПЕТЕРБУРГЕ, ТАК И В СТРАНЕ В ЦЕЛОМ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ — ЭТО НАБИРАЮЩИЙ СИЛУ ТРЕНД, КОТОРОМУ СЛЕДУЮТ ЗАСТРОЙЩИКИ, ОТВЕЧАЯ НА ЗАПРОСЫ РЫНКА. ЭКСПЕРТЫ УБЕЖДЕНЫ, ЧТО СО ВРЕМЕНЕМ ЧИСЛО ОБЪЕКТОВ, ПРОШЕДШИХ МЕЖДУНАРОДНУЮ ЭКОСЕРТИФИКАЦИЮ, БУДЕТ ТОЛЬКО ВОЗРАСТАТЬ, ПОСКОЛЬКУ ЕЕ НАЛИЧИЕ ПРИДАЕТ ПОКУПАТЕЛЯМ УВЕРЕННОСТЬ В КОМФОРТЕ БУДУЩЕЙ СРЕДЫ ИХ ПРОЖИВАНИЯ.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Несмотря на то, что строительство «зеленых» зданий и забота об экологии уже на протяжении нескольких лет являются международным трендом в девелопменте, в нашей стране пока что единицы застройщиков заявляют о приверженности энергоэффективным технологиям и экологичным решениям при реализации собственных проектов. Чуть лучше обстоит ситуация с BIM-моделированием, позволяющим управлять строительным объектом на протяжении всего жизненного цикла — от предпроектной подготовки до эксплуатационного этапа или даже до реконструкционного. «Застройщик должен видеть несколько контекстов своей деятельности. Строительная компания в сегодняшнем мире — не продавец квартир, это активный участник формирования жизненной среды, с одной стороны — отвечающей всем требованиям современного горожанина, с другой стороны — отражающей ценностные установки компании», — говорит Александр Игнатов, генеральный директор строительной компании «Базис-СПб», входящей в международную корпорацию из Казахстана Bazis-A. В Приморском районе Петербурга девелопер возводит ЖК бизнес-класса «Белый Остров», называя свой проект «дом-гавань» и характеризуя его как самодостаточный и экологичный, органично вписанный в окружающую среду. Отмечая усиление запросов покупателей на экологичность и комфортность жизненной среды, в компании указывают на то, что строительство ведется по экологическим стандартам LEED, что, по мнению застройщика, является значимым аргументом в пользу выбора квартир в этом жилом комплексе.

СТАВКА НА ЭКОЛОГИЧНОСТЬ Опрошенные Guide эксперты констатируют, что экодewelопмент в России пока что делает первые шаги. Фактически применение «зеленых» технологий в строительстве началось в нашей стране в 2010 году, в то время как мировой опыт насчитывает уже не один десяток лет. По мнению аналитиков Knight Frank, энергоэффективные технологии у нас пока что только набирают силу и популярность. При этом если еще несколько лет назад «зеленые» здания возводились преимущественно иностранными застройщиками с привлечением западных проектных команд, то сейчас свои идеи активно предлагают и отечественные специалисты.

«Повышенный класс энергоэффективности здания позволяет будущим покупателям получить сразу несколько

преимуществ, в том числе временное освобождение от уплаты налога на имущество и экономии на коммунальных платежах», — объясняют в Knight Frank. Аналогичного мнения придерживается и Евгений Тесля, генеральный директор EST Group, отмечающий, что сейчас покупатели все чаще интересуются наличием экологических решений. «Понятно, что не в первую очередь, однако в период пандемии этот вопрос становится все более актуальным, особенно у поколения Y и Z», — рассуждает господин Тесля.

Основой проектов, реализуемых на основе экодewelопмента, является внедрение экологических принципов во все строительные процессы. «Максимальная производительность, эргономичность и функциональность каждого метра комплекса, минимизация расходов и снижение негативного влияния как на этапе строительства, так и на этапе эксплуатации жилого комплекса. Экологичность — это энерго- и водосбережение, безопасность строительных материалов, естественное освещение, обеспечение благоприятных климатических условий внутри здания и качество воздуха. Объект оценивается и с точки зрения комфортности внутренней и внешней среды», — комментирует господин Игнатов.

Господин Тесля добавляет, что в понятие энергоэффективности также входят использование светодиодного освещения, датчиков движения, погодозависимого графика работы индивидуальных тепловых пунктов, применение термостатических клапанов на радиаторах, а также установка энергоэффективных стекол. «В России, да и за рубежом это основные инженерные решения, позволяющие в первую очередь комфортно эксплуатировать жильцам свои квартиры», — добавляет он. Так, в ЖК «Белый Остров» предусмотрено создание системы вентиляции и инфильтрации воздуха, применение общедомового фильтра очистки воды, датчиков включения света по движению, системы отопления с возможностью регулирования температуры. Кроме того, в корпусах будут установлены технологические лифты класса люкс, а также на каждом этаже будут выделены места для индивидуальных кондиционеров.

СООТВЕТСТВИЕ СТАНДАРТУ Для подтверждения использования экологических решений при возведении своих объектов некоторые застройщики принимают решение о прохождении процедуры международной сертификации. Для оцен-

ки соответствия зданий нормам экологичности и энергоэффективности существует несколько систем оценки. Наиболее популярными в нашей стране являются сертификат американской рейтинговой системы The Leadership in Energy and Environmental Design (LEED), британский сертификат BRE Environmental Assessment Method (BREEAM), а также в последнее время российский стандарт Green Zoom. Пока что сертифицированные по таким системам здания в основном относятся к сегменту коммерческой недвижимости, однако проекты жилого строительства также могут претендовать на получение соответствующих сертификатов.

«Сертификацией жилых зданий занимаются крупные застройщики в Москве, Петербурге, Казани, Екатеринбурге и Тюмени. Для девелопера экосертификация — сильный маркетинговый ход, создающий доверие у покупателей, поскольку они могут быть уверены в комфортном микроклимате дома и качестве инженерных систем», — поясняет господин Тесля. По его словам, в настоящее время количество российских объектов различного назначения, имеющих сертификаты BREEAM и LEED, достигло 250. Эксперт уверен, что со временем их число будет только возрастать.

ЖК «Белый Остров» стал первым домом в Петербурге, проходящим сертификацию по международному экологическому стандарту LEED. «Стандарт LEED — это рейтинговая система строительства, разработанная Советом по „зеленому“ строительству США, набор стандартов для экологически устойчивого строительства, которые мы взяли как подспорье в формировании экологической среды ЖК „Белый Остров“», — объясняет господин Игнатов, уточняя, что считает построение долговечного, прочного, энергоэффективного здания и создание среды, удобной и безопасной для людей, природы и бизнеса, прямой ответственностью компании.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЦИФРОВОЙ МОДЕЛИ Другой тенденцией, которая активно набирает обороты в сфере строительства, является применение BIM-технологий, иными словами, создание единой 3D-модели строительного объекта, включающей в себя все сведения о будущем доме — архитектурно-планировочные, конструктивные, технологические, экономические, эксплуатационные. По мнению экспертов, проектные команды, использующие BIM-моделирование, могут обеспечить заказчику более эффектив-

ные проектные решения, тем самым получая бонусы от их внедрения. Кроме того, переход на BIM поддерживается на уровне правительства страны. Так, по словам министра строительства и ЖКХ РФ Владимира Якушева, использование цифровых технологий является стратегическим приоритетом для строительной отрасли.

«В первую очередь эта технология повышает эффективность работы для нас как застройщика: мы успешнее можем управлять всеми процессами работы над комплексом, отслеживать и контролировать все показатели, моделировать и выбирать оптимальные решения. Также эта технология позволяет уменьшать вероятность недочетов на ранних этапах работы над проектом, а не в процессе активного строительства», — объясняет господин Игнатов, добавляя, что использование технологий помогает повысить прочность, долговечность, энергоэффективность и эргономичность дома, в чем, в конечном итоге, заинтересован клиент.

НОВОЕ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ Строящийся ЖК «Белый Остров» расположен на границе Приморского района в бывшей промзоне завода «Климов». Аффилированная с ООО «Базис-СПб» компания «Гринхаус» приобрела в 2017 году у корпорации «Ростех» производственный комплекс на земельном участке площадью 1,9 га за 400 млн рублей. Разработкой проекта, инвестиции в который составят около 2,5 млрд рублей, занималось архитектурное бюро «Земцов, Кондиайн и партнеры». К третьему кварталу 2023 года здесь должны появиться четыре корпуса на 535 квартир — от больших 30-метровых студий до четырехкомнатных. Планировки предусматривают наличие прачечных, гардеробных, балконов, лоджий и террас. Над концепцией закрытого двора с ландшафтным дизайном и благоустроенной детской площадкой работала компания Derevorark, считающаяся, по мнению Ассоциации ландшафтных архитекторов России, лучшей студией России по проектированию и реализации с 2016 по 2019 год. В жилом комплексе предусмотрен контроль доступа, кроме того, на его территории будет осуществляться видеонаблюдение. Также в каждую парадную будет проведена видеодомофонная связь. Для удобства жителей дома в подземный паркинг на 435 машиномест можно спуститься на лифте со своего этажа. ЖК «Белый Остров» станет третьим жилым комплексом компании в Петербурге: ранее компания выступала в качестве застройщика ЖК Lumiere



БАЗИС-СПб

ЭКОДЕВЕЛОПМЕНТ В РОССИИ ПОКА ЧТО ДЕЛАЕТ ПЕРВЫЕ ШАГИ. ФАКТИЧЕСКИ ПРИМЕНЕНИЕ «ЗЕЛЕННЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ НАЧАЛОСЬ В НАШЕЙ СТРАНЕ В 2010 ГОДУ

в Петроградском районе и ЖК Neva-Neva в Василеостровском.

В компании «Базис-СПб» подчеркивают, что в ЖК «Белый Остров» строится гибкая экосистема на разных уровнях, включающая в себя не только непосредственно квартиру и дом, но и дворовое пространство, а также район и даже город. «Среда оказывает значительное влияние на человека, его образ жизни, эмоциональное благополучие. Это тоже часть экологичности жизни — человек должен испытывать удовольствие от взаимодействия с окружающей средой, от удобства и эргономичности всего жизненного пространства, начиная от отдельной комнаты квартиры и заканчивая районом, в котором располагается ЖК. Как девелоперы мы должны просчитывать возможности территории в перспективе», — рассказывает господин Игнатов.

По мнению участников рынка, Белоостровская улица — реконструируемый район, в котором развивается социальная, торговая и развлекательная инфраструктура. В непосредственной близости расположены качественные школы, входящие в топ лучших по результатам ЕГЭ, медицинские учреждения, магазины и торговые центры, рекреационные зоны. «Это прекрасное сочетание уединенности и камерности с транспортной доступностью к центру», — подчеркивает господин Игнатов, добавляя, что в сертификации LEED это называется «умный выбор местоположения».

В Knight Frank указывают, что объект расположен недалеко от центра города в активно развивающемся районе, где на редеVELOПИРУЕМЫХ территориях реализуются или заявлены к реализации сразу несколько проектов верхнего сегмента жилья массового спроса, а также позиционирующиеся в бизнес-классе. «Компания

„Базис-СПб“ показала себя как застройщик, стремящийся делать качественный продукт, выделяющийся на рынке», — подчеркивают аналитики Knight Frank.

В настоящее время на строительной площадке будущего ЖК подходят к завершению работы по устройству свайного основания, а также выполняются работы по разработке котлована под фундамент корпусов и по устройству железобетонных конструкций цикла. «В августе состоялся торжественный для нас момент — был заложен фундамент комплекса. По традиции в угол дома были заложены монеты как символы с пожеланием процветания и богатства жителям дома», — рассказывает Александр Игнатов, подчеркивая, что строительные работы на площадке идут не рывками, а планомерно, как это было и с предыдущим проектом компании — домом Neva-Neva. Даже с учетом пандемии, во время которой часть жизненно важных для строительства государственных инстанций не работала, дом Neva-Neva вовремя был введен в эксплуатацию: сейчас как раз заканчивается этап передачи ключей. «Этот успешный опыт планирования и расстановки приоритетов, отрефлексировав и оптимизировав слабые места, мы переводим на стройплощадку на Белоостровской. Темп строительства не изменится из-за нового правового поля. Главная подготовительная работа проделана: средства проектного финансирования на реализацию проекта есть, связи с подрядчиками налажены, значительно упрощает работу и технология BIM-моделирования», — говорит застройщик. При этом девелопер не исключает, что впереди могут ждать и новые вызовы, однако компания в рамках своей стратегии закладывает возможные издержки новых кризисов. «Знаем, что благодаря устойчивости и поддержке наших партнеров мы

продолжим развиваться, беря в расчет новые реалии и трансформации», — резюмирует господин Игнатов.

ЦЕННАЯ АУДИТОРИЯ В компании «Базис-СПб» замечают, что клиент ЖК «Белый Остров» в сравнении с домом Neva-Neva значительно «помолодел» — примерно на пять-семь лет. «При этом мотив к покупке квартиры бизнес-класса остается тем же: расширение жизненного пространства и улучшение жилищных условий, то есть квартиры в нашем ЖК — не первая недвижимость у клиента», — говорит Александр Игнатов. По его мнению, клиенту хочется жить за городом, но в городской черте, и эта парадоксальность решается созданием функционального и эргономичного «оазиса» с доступностью к центру.

Большая часть усилий и времени команды за прошедший год была направлена на разработку эргономичных и функциональных планировок ЖК «Белый Остров», поскольку клиент бизнес-класса всегда отличался требовательностью и запросом на индивидуальное отношение в коммуникации и индивидуальное товарное предложение. «Перед нами стояла задача рационально использовать каждый метр пространства, предоставив клиенту возможность проживать в одной планировке несколько сценариев. Необходимость в гибкости и многофункциональности планировки подчеркнула и пандемия», — добавляет господин Игнатов.

Как и в предыдущем проекте, в компании учитывают потребность в свободной планировке, предоставляя возможность объединения комнат внутри квартиры и объединения соседних квартир в целях создания уникальной планировки под свои жизненные задачи. «Что касается отделки, то мы предлагаем квартиры в черновой от-

делке (специфика клиента бизнес-класса). Если возникнет запрос, мы снова выведем на рынок услугу „индивидуальная отделка квартиры“, разработанную под запросы клиентов Neva-Neva. Клиенту предлагается на выбор несколько стилевых концепций, внутри которых у клиента есть возможность индивидуального комбинирования отделочных материалов различных типов и цветов, — так создается интерьерное решение, индивидуальное для каждого клиента», — рассказывает застройщик.

В компании «Базис-СПб» говорят, что с момента начала предпродаж квартир в мае текущего года был зафиксирован резкий скачок спроса. Только за июнь было заключено 50 сделок на квартиры нового ЖК — это более 9% от общего количества квартир. Девелопер связывает это со стартом продаж, программой господдержки, а также со строительством комплекса в новом правовом поле с использованием эскроу-счетов, что внушает доверие и облегчает принятие решения, так как отсутствуют риски нереализации проекта и потери средств покупателями. В компании уверены, что благодаря этим факторам люди перестали бояться покупать квартиры на этапе котлована, тем более у застройщика с реализованными проектами.

Что касается дальнейших планов в Петербурге, то «Базис-СПб» продолжит возводить в городе технологичные и экологичные дома бизнес-класса с качественной внутренней средой, уделяя внимание качеству проекта и релевантности проекта запросам клиентов. «Кризисы нас не пугают. Создание продукта в строительной сфере — процесс долгий, обязательно включающий в себя кризисы и изменения. И наша стратегия — быть на волне этих изменений», — убеждены в компании. ■

В ЛЮКСОВЫХ ЗАКРОМАХ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ КЛАДОВЫЕ И КЕЛЛЕРЫ СТАЛИ ПРАКТИЧЕСКИ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ПРЕМИАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ. В НЕКОТОРЫХ ОБЪЕКТАХ ПЛОЩАДЬ ПОДСОБНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ СЕГОДНЯ ПРЕВЫШАЕТ ПЛОЩАДЬ СТАНДАРТНОЙ ОДНУШКИ МАССОВОГО СЕГМЕНТА.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Покупатели элитной недвижимости большое внимание уделяют наличию и качеству различных подсобных помещений и общественных пространств в жилых комплексах. Например, в сегменте бизнес-класса сегодня практически обязательным элементом стало наличие колясочных, индивидуальных кладовых помещений, мест для хранения велосипедов или другого спортивного инвентаря, игровых комнат, коворкингов. В элитных комплексах нередко встречаются холодильники для хранения мяса, сигарные или винные комнаты, бильярдные.

Марина Селиванова, заместитель директора дирекции по развитию и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», говорит, что площадь подсобных помещений варьируется. В среднем площадь кладовых помещений для индивидуального использования составляет 5–10 кв. м, детских игровых комнат и колясочных — 20–30 кв. м, винных комнат — 20 кв. м, сигарных — 15 кв. м.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», говорит, что в комплексе «Привилегия» на Крестовском острове спроектирован целый технический этаж для размещения кладовых. «Их площадь составляет от 7 до 39 кв. м с фиксированной стоимостью 153 тыс. рублей за квадратный метр», — сообщила она. Госпожа Кравцова замечает, что тенденция создания подсобных помещений, которые можно оформить в собственность, все больше распространяется и в объектах более массового сегмента бизнес- и комфорт-класса. «Если раньше это были не-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПОДСОБНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ В ПРОЕКТАХ ЭЛИТНОГО КЛАССА Делятся на два типа: комнаты для хранения в самой квартире и помещения на этаже, которые можно купить дополнительно к жилплощади

большие кладовки в паркинге, где можно хранить автомобильные колеса или велосипеды, то сегодня все чаще встречаются полноценные кладовые, подходящие для складирования туристического инвентаря, спортивного снаряжения и любых других вещей, востребованных лишь в определенный сезон», — делится госпожа Кравцова.

Если покупка паркинга в премиальном сегменте недвижимости часто происходит одновременно с покупкой квартиры, то, как правило, кладовые востребованы уже после ввода объекта в эксплуатацию, когда клиенты завершают ремонт и готовы к переезду. «Это можно объяснить эволюцией запросов покупателей — люди хотят организовать в своей квартире как можно более комфортное жилое пространство и не загромождать его лишними вещами», — поясняет госпожа Кравцова.

Александр Андрианов, исполнительный директор Glorax Development, говорит, что

стоимость квадратного метра кладовых зависит как от уровня проекта, так и от локации. Например, в премиальных проектах Петровского острова средние цены составляют от 600 тыс. рублей за помещение. «А в Центральном районе небольшое кладовое помещение площадью 2 кв. м может стоить в два раза дешевле», — замечает он.

Подсобные помещения в проектах элитного класса делятся на два типа: комнаты для хранения в самой квартире и помещения на этаже, которые можно купить дополнительно к жилплощади. В первом случае — это решение собственника. Учитывая, что большинство проектов сдается без отделки, подсобное помещение можно адаптировать под разные нужды. Во втором случае — это решение девелопера, когда именно застройщик закладывает в концепцию проекта отдельные площади, приспособленные для сезонного хране-

ния. «Как правило, для таких помещений выделяется отдельная зона, которая располагается не на жилых этажах. Метраж в этом случае может быть разный — от небольших боксов до комнат хранения. Безусловно, в обоих случаях это необходимая составляющая проекта. Наличие подсобных помещений напрямую влияет на качество жизни и эстетику проживания как в элитных интерьерах, так и в жилом комплексе в целом», — рассказывает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International.

Андрей Кугий, управляющий партнер маркетплейса недвижимости «M2Маркет», говорит, что сейчас наблюдается тенденция к отказу от каких-либо обособленных помещений наподобие сигарных комнат или кинотеатров. «Застройщики идут по пути создания максимальной функциональности каждого метра», — указывает эксперт.

Тамара Попова, руководитель отдела развития продуктов группы RBI, замечает, что если говорить о подсобных помещениях в местах общего пользования, то многое зависит от масштаба объекта, от числа квартир. «Это влияет на способность жильцов содержать инфраструктурные объекты: крупному объекту в этом смысле проще, чем клубному дому. Например, вы не можете сделать в объекте на 30 квартир бассейн в десять раз меньше, чем в доме на 300 квартир, — в нем просто нет смысла. А содержание бассейна — очень заметная статья в расходах на эксплуатацию. Такая же логика работает с любыми общими сервисами», — поясняет она. ■

ЭЛИТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОКРАТИЛОСЬ НА ТРЕТЬ

ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2020 ГОДА СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА СОСТАВИЛО 112,6 ТЫС. КВ. М, ИЛИ 885 КВАРТИР В 18 ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ. ЗА ГОД ДАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ УМЕНЬШИЛСЯ НА 29% ИЗ РАСЧЕТА КОЛИЧЕСТВА КВАРТИР.

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит компания Knight Frank St. Petersburg. На конец сентября 2020 года число квартир в продаже находилось на минимальном с 2012 года уровне. В июле — сентябре были завершены продажи в двух объектах «Группы ЛСР» — ЖК Verona и «Русский дом». Нового предложения в указанный период на рынок не поступало.

На конец сентября 2020 года доля непроданных квартир в реализуемых объектах составила 32%, снижение за год — 3 п. п. Этот показатель индивидуален для каждого жилого комплекса и варьируется в пределах от 13 до 98% в зависимости от срока экспозиции и успешности проекта.

Наиболее представленными типами на рынке элитной недвижимости являлись квартиры с двумя и тремя спальнями, их доли в свободном предложении составили 30 и 33% соответственно. За последний год доля квартир с четырьмя и более спальнями увеличилась на 6 п. п., доли остальных типов сократились на 1–3 п. п.

В течение третьего квартала 2020 года на рынке было реализовано 107 квартир общей площадью 11,4 тыс. кв. м, что на 30% выше уровня продаж во втором квартале 2020 года. Суммарно с января по сентябрь 2020 года объем спроса превысил значения аналогичного периода 2019-го на 7% по площади и на 14% по

количеству квартир. Основными причинами положительной динамики остаются волатильность валют, отложенный спрос в период ограничений и их послабление в третьем квартале. Стоит отметить, что на фоне сокращения ликвидного предложения на рынке подъем уровня продаж был зафиксирован в жилых комплексах, ранее показывавших низкие темпы продаж.

«Учитывая отсутствие новых объектов и ограниченный выбор квартир на первичном рынке, мы ожидаем смещения основного спроса в сторону „новой вторички“, что даст дополнительный импульс к увеличению цен на квартиры в элитных объектах, сданных в течение последних десяти лет», — отмечает

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

Средневзвешенная цена на элитное жилье по итогам сентября 2020 года достигла 374 тыс. рублей за квадратный метр. Прирост за квартал составил 2,4%, а с конца 2019 года — 9,4%. Самое существенное повышение средних цен наблюдалось в проектах локации «Литейный»: +39% по сравнению с итогом 2019 года. Основанием увеличения показателя стал выход в продажу в апреле 2020-го жилого комплекса «Приоритет». На Каменном острове, наоборот, было отмечено снижение средних цен на 26% за счет предоставления дeвeлоперами скидок на квартиры. ■

ИТОГИ



ПРЕСС-СЛУЖБА ХОЛДИНГА «РСТИ»

«СЕГМЕНТ ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ БЫСТРО ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ»

ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА СУЩЕСТВЕННО ПОВЛИЯЛА НА РЫНОК НОВОСТРОЕК, В ТОМ ЧИСЛЕ И НА ЕГО ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ. ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ХОЛДИНГА «РСТИ» (РОССТРОЙИНВЕСТ) НИНА КРЕСЛАВСКАЯ РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ, КАК ПРОХОДИЛО ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ, ОЦЕНИЛА РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ КОМПАНИИ ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ, А ТАКЖЕ ПОДЕЛИЛАСЬ НАБЛЮДЕНИЯМИ О ТОМ, КАК СЕГМЕНТ ВЫСОКОКЛАССНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РАЗВИВАЕТСЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И МОСКВЕ.

GUIDE: Как вы оцениваете результаты работы компании по итогам трех кварталов? Ожидаете ли достижения запланированных показателей продаж по итогам года?

НИНА КРЕСЛАВСКАЯ: Несмотря на то, что пандемия стала серьезным испытанием для строительного рынка в целом и для нашей компании в частности, мы можем с высокой степенью уверенности прогнозировать, что достигнем запланированных показателей продаж по итогам года. Объем наших продаж по результатам девяти месяцев текущего года вырос на 25% в денежном выражении, а количественно, то есть в квадратных метрах, сопоставим с объемом, реализованным за аналогичный период в прошлом году.

Наиболее существенно выросли продажи наших объектов в высоком ценовом сегменте — жилого комплекса класса «бизнес-лайт» Terra, который мы возводим на Земледельческой улице, и жилого комплекса премиум-класса Familia, строительство которого идет на Петровском острове. Примечательно, что в этом году более чем на 5% увеличилась средняя продаваемая площадь квартир — сейчас это не менее 45 кв. м. В структуре продаж снизилась доля студий и однушек, при этом растет количество двухкомнатных квартир. Претерпела изменения и структура по типам оплат: почти на 20% выросли продажи в ипотеку и сократились сделки со стопроцентной оплатой и рассрочкой.

Наблюдаемые нами тенденции отражают сложившуюся в целом на рынке ситуацию. Из-за пандемии и кризисных экономических явлений общие объемы продаж на рынке весной этого года упали. Основной провал по числу сделок пришелся на апрель и май, но уже в июне и июле спрос начал приближаться к значениям прошлого года. Главной мерой поддержки застройщиков стала программа субсидирования ставок по ипотечным кредитам при покупке квартир в новостройках. Именно она позволила поддержать спрос.

Карантинные ограничения заставили нас пересмотреть и оптимизировать бизнес-процессы: наш офис продаж перестроился на работу в удаленном режиме. Мы усовершенствовали схему дистанционных продаж: доработали систему вы-

бора и бронирования квартир онлайн, предложили покупателям электронную регистрацию договора долевого участия. Наш покупатель получил возможность, не выходя из дома, выбрать, забронировать и приобрести понравившийся вариант.

Такие меры позволили нам поддерживать необходимый объем продаж даже во время самых жестких карантинных ограничений. После открытия офисов продаж покупательская активность возросла, многие клиенты предпочитают получать консультацию по покупке квартиры не онлайн, а живую. Надо отметить, что в целом доля онлайн-продаж в наших объектах не превышает 10%.

G: Какие из сегментов демонстрировали наибольший рост?

Н. К.: После окончания карантинных ограничений наибольший рост у нас произошел как раз в более высоких сегментах. Это отчасти связано с увеличением строительной готовности наших жилых комплексов Familia и Terra, приближающимися сроками их ввода. В целом по рынку спрос в высоких сегментах из-за пандемии снизился чуть более существенно, чем в масс-маркете. Повторюсь, главным драйвером восстановления спроса в масс-маркете стала программа ипотеки «Господдержка-2020». Только в конце июня максимальная сумма кредита в рамках программы господдержки была увеличена с 8 до 12 млн рублей, что позволило приобретать по ней квартиры в домах и более высоких классов.

G: Хватает ли, на ваш взгляд, в Петербурге проектов премиум- и элит-класса? Или предложение на этом рынке все еще превышает спрос?

Н. К.: Конкуренция в этом сегменте высокая, проектов на этом рынке достаточно. Это играет на руку покупателю, ценообразование очень четко регулируется рынком — завышенные цены здесь просто невозможны. Да и уровень проработанности проектов очень достойный: девелопер не может позволить себе слабый, непродуманный проект.

G: Год назад началось строительство дома премиум-класса Eleven в Москве. Что вы можете сказать об интересе покупателей к этому проекту? Требования покупателей

к домам высокого уровня в столице выше, чем у петербуржцев?

Н. К.: В столице премиальный сегмент более емкий с точки зрения и предложения, и спроса. При этом московский рынок проектов высокого класса ушел далеко вперед, ориентируясь на мировой опыт. Дизайнерский дом Eleven, который мы возводим в Пресненском районе Москвы, интересен столичной публике и востребован. В октябре мы продали один из самых дорогих наших лотов — пентхаус площадью 280 кв. м. Eleven — первый проект холдинга «РСТИ» в Москве, и для нас он и амбиция, и ответственность. Наша цель — предложить московскому рынку продукт, выгодно отличающийся от тех, что были ранее.

Требования к качеству строительства и у московских покупателей, и у петербургских, высокие. Пожалуй, единственное отличие — в уровне покупательских возможностей. В Москве готовы платить больше, значит, у нас есть возможность предложить проект более высокого уровня.

G: Какие территории в Петербурге, помимо «золотого треугольника», вы считаете перспективными для размещения объектов высокого класса?

Н. К.: Традиционно в Петербурге локации премиального жилья сосредоточены в Петроградском районе (в том числе это Петровский остров, где сейчас сконцентрирован основной объем предложения в этом классе), а также в Адмиралтейском и Центральном районах города. Появляются интересные проекты и в других районах.

Петровский остров в последние годы стал территорией строительства проектов высокого ценового уровня. Ранее в этой локации были сосредоточены промышленные предприятия. Но они постепенно перемещаются на периферию, а Петровский остров становится аналогом Крестовского. Однако в отличие от других локаций, Петровский остров станет настоящим «заповедником» жилья высокого класса. Здесь будет все новое — премиальное жилье в окружении такой же премиальной инфраструктуры, которая отвечает всем современным требованиям. Добавим к этому однородность социального окружения, которой крайне трудно добиться в других локациях. Потенциал

Петровского острова чувствуют и те, кто приобретает квартиры высокого уровня для собственного проживания, и инвесторы, рассчитывающие на хорошую капитализацию проекта в будущем.

Familia — один из тех наших проектов, объем реализации квартир в котором в этом году вырос наиболее существенно, проект пользуется стабильным спросом со стороны покупателей в высоком сегменте. Как я уже говорила, конкуренция в этом сегменте высокая, поэтому главным аргументом в борьбе за внимание покупателя становится детальная проработка проекта. Мы создаем жилой комплекс, квартира в котором станет семейной драгоценностью, местом, где сохраняется атмосфера домашнего тепла, ценным активом, передающимся в наследство следующим поколениям.

Этот принцип отражен во всех составляющих Familia: в уникальной архитектуре, сочетающей стиль ар-деко и традиционный для Петербурга стиль модерн, продуманных планировках, самодостаточной инфраструктуре, высоком качестве строительства, роскошной и просторной входной группе. Все это в конечном счете и позволяет жителям Familia почувствовать себя в своем кругу.

G: На каком из двух столичных регионов «РСТИ» планирует концентрировать свой бизнес?

Н. К.: Наш основной бизнес сосредоточен в Петербурге, так сложилось исторически, мы планируем на нем фокусироваться. Также мы планируем дальнейшее развитие наших проектов в столице, причем в разных ценовых сегментах.

G: Стоит ли ожидать в ближайшей перспективе вывод на рынок новых проектов? Или же пока компания займет выжидательную позицию?

Н. К.: Пандемия заставила нас пересмотреть свои бизнес-процессы, но не отказываться от наших планов. В сентябре этого года мы открыли продажи квартир в новых очередях жилых комплексов Terra и New Time. В ближайшее время планируем к выводу несколько проектов как в Москве, так и в Петербурге. Мы постоянно работаем над пополнением нашего земельного банка, рассматриваем участки в обоих столичных регионах. ■

ЗАМОРОЖЕННАЯ ТОРГОВЛЯ

ЗА ТРИ КВАРТАЛА 2020 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ НЕ БЫЛО ОТКРЫТО НИ ОДНОГО НОВОГО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА. С МАРТА ПО ОКТЯБРЬ 2020 ГОДА ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ИЗМЕНИЛАСЬ, НЕСМОТЯ НА МНОГОМЕСЯЧНЫЙ ПРОСТОЙ. ДЕНИС КОЖИН

По данным JLL, в торговых центрах Петербурга по итогам третьего квартала 2020 года свободно 3,9% площадей, что выше показателя первого квартала 2020 года на 0,4 п. п. Несмотря на длительный период работы в ограниченном режиме, собственникам удалось удержать большую часть текущих арендаторов благодаря скидкам и рассрочкам платежей по арендной плате. Тем не менее аналитики компании прогнозируют дальнейший рост вакантности и перераспределение пустующих площадей между устаревшими торговыми центрами и современными качественными концепциями.

«Рост объема вакантных площадей сдерживается не только активным переговорным процессом с целью удержания текущих арендаторов с помощью скидок, но и отсутствием новых торговых центров. За девять месяцев 2020 года в Петербурге не было открыто ни одного нового качественного торгово-развлекательного комплекса», — комментирует Наталия Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. Введен в эксплуатацию, но еще не открыт торговый центр «Спутник» у станции метро «Ломоносовская», на финальной стадии строительства находится третья очередь Outlet Village Pulkovo. На фоне низкого общего уровня спроса и ограниченного количества ритейлеров, которые продолжают развитие, девелоперы не спешат открывать новые объекты.

В течение последних нескольких лет конкуренция на рынке торговых центров усиливается не столько за счет новых проектов, сколько за счет проводимой реконцепции в действующих объектах. Локдаун 2020 года ускорил процесс реконцепции



НЕСМОТЯ НА ДЛИТЕЛЬНЫЙ ПЕРИОД РАБОТЫ В ОГРАНИЧЕННОМ РЕЖИМЕ, СОБСТВЕННИКАМ УДАЛОСЬ УДЕРЖАТЬ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ТЕКУЩИХ АРЕНДАТОРОВ БЛАГОДАРЯ СКИДКАМ И РАССРОЧКАМ ПЛАТЕЖЕЙ ПО АРЕНДНОЙ ПЛАТЕ

торговых центров в Петербурге и развитие набирающего популярность формата фуд-холлов. Летом закрылся ТК «Варшавский экспресс» для обновления, там анонсировано открытие фуд-холла «Депо» площадью около 20 тыс. кв. м. В ТК «Невский центр» и ТК «Меркурий» новая гастрономическая концепция будет реализована компанией Ginza Project. Кроме того, планируется открытие фуд-холлов на территории бывших рынков — Приморского на Петроградской стороне, Торжковского в Приморском районе, а также еще один на территории Андреевского рынка на Васильевском острове.

Помимо реконцепции с целью сохранения торговой функции, торговые центры проводят и более радикальные измене-

ния, среди которых может быть переоборудование части площадей под офисы и коворкинги, дарксторы. Например, к концу 2020 года планируется на части ТК «Атлантик Сити» разместить офисы.

Тем не менее существенной корректировки пула арендаторов в составе торговых центров Петербурга пока не произошло, большую часть площадей занимают магазины одежды и обуви (24%). Ключевая ротация за последние полгода происходила в сегменте гипермаркетов. «Перекресток» занял помещения «Карусели» в торговых центрах «Сити Молл», «Фиолент», «Лондон Молл», на месте гастронома «Стокманн» в ближайшее время откроется «Азбука вкуса», а вместо «Ашана» в ТК «Капитолий» — дискаунтер «Маяк».

Стремительное развитие онлайн-торговли привело к сокращению присутствия в торговых центрах ряда сетевых операторов (Concept Club, ELC, Play Today). С другой стороны, ритейлеры становятся компактнее, занимают меньшую площадь, сокращая издержки на аренду и вкладывая высвобождающиеся средства в развитие онлайн-магазинов.

Наибольший спад трафика продолжают испытывать развлекательные форматы в составе торговых центров. Например, закрылся детский развлекательный центр «Тачки Град» в ТК «Континент на Байконурской», его место занял магазин по продаже обоев.

«Действующие арендаторы продолжают переговорный процесс по коммерческим условиям текущих договоров аренды, однако большинство собственников согласовывают условия лишь на короткую перспективу с последующим возвращением к этим переговорам. Что касается новых операторов, то коммерческие условия зачастую выглядят как степ-рент — то есть арендатору предоставляется скидка на аренду на первые месяцы после открытия с последующим повышением по мере восстановления трафика комплекса. Данный подход оказал влияние на уровень ставок практически по всем категориям товаров», — отмечает Александра Камаева, консультант торгового департамента компании JLL в Санкт-Петербурге.

По данным на начало октября 2020 года, максимальные ставки составили 70 тыс. рублей за квадратный метр в год, не включая НДС и операционные расходы. В начале 2020 года они были на уровне 80 тыс. рублей за квадратный метр в год. ■

У РИТЕЙЛЕРОВ НИЧЕГО НЕ ОТЛОЖИЛОСЬ

ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС, НА КОТОРЫЙ РАССЧИТЫВАЛИ РИТЕЙЛЕРЫ, БЫЛ ПОЛНОСТЬЮ ИСЧЕРПАН ЕЩЕ В АВГУСТЕ. ПОД ЗАНАВЕС ТУРИСТИЧЕСКОГО СЕЗОНА ПОДРОСЛА ЗАГРУЗКА ОТЕЛЕЙ, У РЕСТОРАТОРОВ БЫЛИ НЕПЛОХИЕ ПОСЕЩАЕМОСТЬ И ВЫРУЧКА. НО УЖЕ СЕНТЯБРЬ СТАЛ ПРОВАЛЬНЫМ, ПРИЧЕМ НЕ ТОЛЬКО В ОБЩЕПИТЕ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Алена Волобуева, руководитель отдела исследований рынка Maris в ассоциации с CBRE, отмечает, что посещаемость торговых центров восстанавливается медленнее, чем изначально предсказывалось участниками рынка. В среднем торговые центры недосчитывают около 20% потребителей. «Фактор отложенного спроса, действие которого было накоплено в период локдауна, на сегодняшний день практически исчерпан себя. Таким образом, коэффициент трансформации посетителей в покупки начал стремительно снижаться, что обусловлено отрицательной динамикой платежеспособного спроса в регионе.

При этом потребители отдали предпочтение в этом году, после ослабления ограничительных мер, отдыху на курортах, преимущественно в России и Турции, за счет жесткого ограничения объемов расходов, главным образом непродовольственных», — говорит госпожа Волобуева.

Станислав Ступников, руководитель направления торговой недвижимости «Бестъ. Коммерческая недвижимость», разделяет пессимизм коллеги: «Острый кризис в торговой недвижимости связан с бедственным положением многих арендаторов, снижением покупательского трафика и среднего чека покупок. Даже продуктовые

и аптечные сети, которые имели возможность работать, не прерываясь ни на день, говорят о падении посещаемости и товарооборота». В остальных сегментах потеряли все участники рынка. Никакого восстановления пока не происходит — все ждут второй волны, уверен господин Ступников. «Помещений с надписью „аренда“ очень много и в центре, и на периферии города. На освободившиеся помещения ставки падают, поскольку у собственников тоже есть финансовые обязательства — по выплате кредитов, дивидендов, да и просто коммунальных услуг. Основной удар пришелся на рестораторов и фитнес. Новые адреса

и новые открытия в этом году рестораторы даже не рассматривают, сети приостановили развитие», — рассказывает он.

Госпожа Волобуева полагает, что очень хорошо чувствует себя сегмент FMCG, особенно в нише небольших «магазинов у дома» (они составили 35% от валового объема сделок в третьем квартале). «Активную экспансию на рынке наряду с федеральными ведут также региональные продуктовые сети, включающие в свою ассортиментную матрицу все больше товаров региональных отечественных производителей, на которые наблюдается сейчас повышенный спрос. → 26

FAMILIA

ДОМ НА ПЕТРОВСКОМ



РЕКЛАМА

Жилой комплекс Familia – камерный проект премиум-класса на Петровском острове. Близость к Крестовскому острову и историческому центру города делают Петровский идеальным местом для тех, кто может себе позволить уединение в сердце Петербурга.



Росстройинвест

331 50 00 | rsti.ru

Застройщик ООО «РСТИ-Фамилия». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф
Адрес участка: г. Санкт-Петербург, Петровский пр., дом 20, лит С.

24 → Среди вновь прибывших региональных игроков на рынке можно отметить следующие: „Медведь“, Green, „Маяк“, „Мята“, LikeMarket, „Вкустер“. Нарастают свое присутствие в регионе „Магнит“, „Лента“, „Реаль“, „Перекресток“, „Вкусвилл“. Так, в третьем квартале супермаркет „Маяк“ арендовал 4000 кв. м в ТЦ „Капитолий Outlet“», — рассказала госпожа Волобуева. Она говорит, что спрос потребителей сместился в нишу бюджетных товаров, в связи с чем продовольственные сети начали увеличивать объемы производства товаров под собственными брендами. Доля таких товаров в средне-статистической потребительской корзине в регионе в третьем квартале практически удвоилась.

«Алкогольные сети выходят к собственникам с предложениями зафиксировать арендную ставку 1000 рублей за квадратный метр на десять лет без индексации. Те собственники, чье финансовое поло-

жение устойчиво, на такие условия, конечно, не пойдут. Но те, кто закредитован, соглашаются. Думаю, что у алкогольных сетей образуется хороший задел на семь-восемь лет вперед», — рассуждает господин Ступников.

Постепенно восстанавливается сегмент предприятий общественного питания (29% от общего числа сделок в третьем квартале). Многие предприятия, вынужденные закрыться на период локдауна, вновь возвращаются на рынок и открывают свои двери для посетителей. «Невзирая на негативную динамику реальных располагаемых доходов населения, в регионе развивается общепит не только класса масс-маркет (пекарни, кофейни, кулинарии), но и концептуальные рестораны и гастробары, ориентированные на более состоятельную публику (прирост примерно равномерный в обоих ценовых сегментах). Особую нишу в сегменте общепита занимают фуд-холлы, предлагаю-

щие в одном пространстве все возможное многообразие гастрономических изысков. Многие торгово-развлекательные центры интенсивно эксплуатируют концепцию создания на своих площадях гастрономических пространств с целью увеличения потребительского трафика. Одной из самых крупных сделок в данном сегменте стала аренда 2678 кв. м в ТЦ „Невский центр“ холдингом Ginza Project под организацию фуд-холла на 20 корнеров», — рассказала госпожа Волобуева.

В третьем квартале существенно возрос спрос на товары индустрии красоты и личной гигиены, что поддерживает сети косметическо-парфюмерного сегмента и позволяет им держаться на плаву и не сокращать свое присутствие на рынке.

«Самым ожидаемым событием на рынке должно стать открытие крупнейшего в Европе мебельного центра „Кубатура“, заявленное на 30 сентября 2020 года. Новых проектов сопоставимого масштаба город

не видел уже много лет», — говорит госпожа Волобуева. Однако в итоге открытие центра было перенесено на 2021 год.

«Думаю, что стагнация продолжится до конца года. Мы увидим волну банкротств среди небольших предприятий и сокращение крупных торговых сетей. Сейчас все сети, которые не могли во время карантина развиваться качественно, поскольку были исчерпаны „подкожные“ запасы, направят оставшиеся деньги на качество, а не на количество, то есть на улучшение сервиса. Сети фитнеса вкладываются не в новые клубы, а в модернизацию тех, что были. И посещаемость у них достаточно высокая, хотя докризисного уровня достигла не у всех. Многие пойдут сейчас по этому пути — улучшения сервиса, качества, удержания клиента. Остановка в развитии сетей связана с тем, что денежные запасы закончились, а кредитоваться мало кто рискует», — резюмирует господин Ступников. ■

ЗАКРЫТЫЙ КОРИДОР

ЦЕНТРАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ КОРИДОРЫ ГОРОДА ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ ЕСТЕСТВЕННЫЙ ПРИРОСТ ОБЪЕМА ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА. НА НЕВСКОМ ПРОСПЕКТЕ ПУСТУЕТ ПОЧТИ 15% ПОМЕЩЕНИЙ СТРИТ-РИТЕЙЛА, А НА САДОВОЙ УЛИЦЕ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ПРЕВЫСИЛ 17%. ЮЛИЯ МАЙОВЕР



УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ПУСТУЮЩИХ ПОМЕЩЕНИЙ, А ТАКЖЕ СРОКОВ ИХ ЭКСПОЗИЦИИ ПРИВЕЛО К СНИЖЕНИЮ АРЕНДНЫХ СТАВОК

Наталья Киреева, руководитель отдела исследований компании JLL в Петербурге, подсчитала, что за девять месяцев текущего года вакантность на основных торговых коридорах Северной столицы увеличилась на 4,4 п. п. и достигла показателя 12,9%. При этом на некоторых улицах показатели выше. Например, на Невском проспекте пустует 14,9% помещений, а на Садовой улице — 17,5%.

С начала 2020 года на главных торговых коридорах Северной столицы закрылось 308 магазинов, кафе и ресторанов, что на 5% меньше, чем за аналогичный период 2019 года. Но открылось всего 203 новых заведения, а доля пустующих помещений стабильно растет. Особенностью кризисного периода стало появление нетипичных для конкретной улицы форматов торговли. Помимо новых аптек, на Невском проспекте появился магазин товаров для дома — IKEA, а также музей-магазин Yandex. На улице Рубинштейна, которая считается главной ресторанной локацией, открылся ювелирный магазин Avgvst.

Увеличение количества пустующих помещений, а также сроков их экспозиции привело к снижению арендных ставок. Например, на Невском проспекте еще в июне 2020 года запрашиваемые ставки находились в диапазоне 7,5–13 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС, а уже в конце сентября они снизились до 7–11 тыс. рублей за квадратный метр, рассказали в JLL.

Доля свободных площадей на Большом проспекте Петроградской стороны

достигла рекордно высоких значений в середине лета, а затем началось снижение. В конце сентября 2020 года пустует 12,2% помещений, что на 2 п. п. меньше июньских значений, но в два раза выше, чем в сентябре 2019 года. «Среди открытых, которые произошли с начала 2020 года, можно отметить B&C for Junior, Status Boutique, Mint, To be Blossom, Maje, Sandro, „Армию России“. Голландский бренд одежды Suitsupply так и не открылся на Большом проспекте П.С., 61, и помещение снова вакантно», — рассказала госпожа Киреева.

При этом увеличилась верхняя граница диапазона ставок по Большому проспекту П.С. с 4000 до 4500 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС. Этому способствовали открытие здесь ряда новых престижных брендов и увеличение привлекательности этой локации.

НАЧАЛОСЬ ВСЕ РАНЬШЕ Алена Волобуева, руководитель отдела исследований рынка Maris в ассоциации с CBRE, говорит, что тренд на рост объема вакантных площадей в торговых зонах Невского проспекта и Большого проспекта Петроградской стороны начался задолго до пандемии. Таким образом, в результате ограничительных мер в данных локациях тенденция лишь укрепилась.

Максимальные показатели вакансий помещений (в диапазоне 19–20%) отмечаются на торговых коридорах 6-й линии Васильевского острова и Большого проспекта П.С., в зонах станции метро «Спор-

тивная» до Введенской улицы и на Каменноостровском проспекте до набережной реки Карповки.

Наиболее пострадавшим сегментом стал общепит всех ценовых категорий: на 5% сократилось общее число ресторанов, баров и кафе, включая фастфуд. Таким образом, общая доля помещений, занимаемых предприятиями общественного питания, в центральных торговых коридорах города снизилась на 1% и опустилась ниже отметки 2018 года.

Наибольшее число заведений закрылось на Невском проспекте. При этом все они располагались в зоне «канал Грибоедова — площадь Восстания» (чистая убыль — семь предприятий). По четыре ресторана и кафе после снятия ограничительных мер недосчитались Большой проспект Петроградской стороны и 6–7-я линии Васильевского острова. При этом на Большом проспекте после пандемии открылись три новых точки, на Васильевском острове операторы сменили три заведения, а одно помещение занял арендатор другой сферы деятельности (оптика).

В главной «барной зоне» города, невзирая ни на какие ограничительные меры, наблюдается рост — два заведения, одно до пандемии и одно после. Зона Конюшенной улицы потеряла одно заведение, а три помещения сменили арендаторов на операторов той же сферы, подсчитали в Maris.

Вторым наиболее пострадавшим сегментом, главным образом в результате

прекращения международного сообщения, конечно, представители сувенирной продукции. Главной зоной дислокации сегмента являлся, несомненно, Невский проспект — основной туристический маршрут города. Число торговых точек с сувенирной продукцией сократилось на восемь, хотя до этого периода они демонстрировали в течение пяти лет устойчивую ежегодную положительную динамику вплоть до конца февраля 2020 года.

НЕМОДНЫЙ FASHION Ритейлеры fashion-индустрии сокращают свое присутствие в формате стрит-ритейла с 2018 года (–2% — снижение доли сегмента на торговых коридорах города). В период пандемии в наибольшей степени сократилось присутствие fashion-ритейлеров в торговой зоне Большой Конюшенной улицы (чистая убыль — два магазина). Зоны Большого проспекта П.С., улицы Рубинштейна и Васильевского острова потеряли по одному объекту. С другой стороны, торговые анклавы Невского проспекта и Садовой улицы пополнили свои ряды за этот период — каждый по одной торговой точке fashion-сегмента (чистый прирост, без учета ротации).

«Максимальное сокращение присутствия fashion-операторов на основных торговых улицах Петербурга произошло еще до начала ограничительных мер, введенных с целью предотвращения распространения пандемии», — рассказала госпожа Волобуева. → 28



АЛЕКСАНДР ЮРКОВ

«УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ — ЭТО ЗАЩИТА БУДУЩЕГО КЛИЕНТА»

ИСТОРИЧЕСКИ СПРОС НА ОФИСНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ НЕПОСРЕДСТВЕННО СВЯЗАН С ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ: НАПРИМЕР, В ЭТОМ ГОДУ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ НАЧАЛИ СНИЖАТЬСЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ, А МНОГИЕ КОМПАНИИ И ВОВСЕ ОТКАЗАЛИСЬ ОТ ПОМЕЩЕНИЙ ИЛИ ОТЛОЖИЛИ РЕШЕНИЕ ОБ ОТКРЫТИИ. НО БЫВАЮТ И ИСКЛЮЧЕНИЯ. О ТОМ, ЧТО ПРИВЕЛО К ПОЯВЛЕНИЮ В ЦЕНТРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ОТДЕЛЕНИЯ МКБ PRIVATE BANK, КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ВЕРОНИКЕ ЗУБАНОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЛАВА ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ С СОСТОЯТЕЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ МКБ ЮРИЙ БАБИН.

GUIDE: Сегодня многие банки закрывают свои отделения, что заставило вас идти наперекор тренду?

ЮРИЙ БАБИН: Открытие офиса в Санкт-Петербурге мы запланировали еще до наступления пандемии. Со многими питерскими клиентами работаем давно, но наше присутствие здесь воспринимается совершенно по-другому. Мы хотели, во-первых, стать ближе к тем, кто нам уже доверяет, и работать «рядом с домом», а во-вторых, конечно, представить наши решения потенциальным клиентам. Для нас это отдельная локация, важная и географически, и исторически. Безусловно, ограничения внесли свои коррективы в планы: ремонт на какое-то время был отложен, дата открытия офиса сдвинулась. Но в целом и мы, и клиенты довольны результатом.

G: В свете диджитализации многие банки переходят на удаленное обслуживание. Поддерживаете ли вы эту тенденцию?

Ю. Б.: Private banking — это персональная, можно сказать, точечная работа с клиентами. Она происходит и в онлайн-каналах, но все-таки наш бизнес (в отличие, например, от ритейла) — это бизнес прежде всего «живого» общения. Клиенты любят приезжать к нам не только для проведения операций, но и чтобы рассказать о своих делах, обменяться мнениями о финансовых и экономических событиях в мире, и мы эту традицию поддерживаем.

G: Какими были критерии отбора помещения под офис, почему выбрано историческое здание, а не современный бизнес-центр?

Ю. Б.: В первую очередь исторический центр удобен с точки зрения доступности. Для нас важно, чтобы клиенты к нам специально не собирались: они могут заглянуть в любой момент, когда им это будет удобно, например, проезжая мимо по рабочим делам. Наша парковка всегда в их распоряжении. Во вторую — если говорить о конкретном здании, то в нем с сере-

дины XIX века работало первое в России кафе «Доминик», чья кухня пользовалась огромной популярностью среди петербургской интеллигенции. Думаю, мало кто может похвастаться такой локацией.

G: Это как-то помогает во взаимодействии с клиентами?

Ю. Б.: Конечно, атмосфера места очень важна. Наш слоган — «новая классика», а помещение в полной мере отражает это: с одной стороны — стены, пронизанные событиями, а с другой — технологичность решений, как интерьерных и инженерных, так финансовых и lifestyle-предложений.

G: Эксперты считают, что исторических зданий с полной подготовкой под современные нужды на рынке почти нет. Как вы оцениваете состояние помещения?

Ю. Б.: Прежде чем принять финальное решение о нашей локации и начать ремонт, были проведены все необходимые экспертизы. С учетом возраста здание находится в хорошем состоянии.

G: А вы чувствуете себя здесь в гостях или дома?

Ю. Б.: Для меня Санкт-Петербург — место силы. Здесь хочется быть. Дизайн офиса создавался с учетом особенностей характера петербуржцев. Как я уже говорил, мы придерживаемся стиля «новая классика»: в интерьер были внесены современные тренды, но остались характерные черты исторического прошлого. Так, мы сохранили и подчеркнули оригинальную кирпичную кладку. Но сознательно отказались от «дворцовости» в пользу домашнего уюта и комфорта.

G: То есть этот офис для вас — все же как дом?

Ю. Б.: Это дом, абсолютно верно. И наши клиенты любят это ощущение домашнего. Другое дело, что мы в этот дом «заехали» буквально несколько дней назад. Мы его еще обживаем, можно сказать, только-только кошку запустили. Понятно, что мы прежде всего банк и работаем в сфере услуг. Но общение изо дня

в день, из месяца в месяц, из года в год крепко сплачивает нас и клиентов. Наш офис — это не казенное учреждение. Мы стараемся соблюдать баланс домашнего, теплого, личного, как сейчас принято говорить, «лампового» ощущения душевности, но в то же время — серьезности и профессионализма в подходе. Мы занимаемся управлением частного капитала — нам доверяют самое дорогое. Ведь это не просто деньги, это будущее: свое, семьи, близких людей. Мы не просто обслуживаем текущие потребности, мы сохраняем или приумножаем капитал, в том числе занимаемся налоговым и юридическим сопровождением, вопросами защиты и наследования капитала — как внутри России, так и за ее пределами.

G: Наследование уже развивают многие банки, в том числе крупнейшие. При этом все игроки предлагают примерно одинаковые продукты. Чем планируете брать рынок?

Ю. Б.: Прежде всего опытом и наработанностью решений, которые есть у нашей команды. Спецификой, за которую нас любят клиенты: мы рядом с ними, живем их вопросами, задачами, проблемами (и не всегда они связаны только с финансовой стороной). Есть основной стандартный набор продуктов и услуг, он присутствует как в Москве и в Санкт-Петербурге, так и в других регионах, где представлен банк. С другой стороны, каждый регион обладает своей спецификой, которую не всегда возможно описать цифрами. Наш бизнес — это люди, которые готовы отдать нам в управление от 20 млн рублей (от 50 млн в Москве и от 30 млн рублей в Санкт-Петербурге обслуживание в mkb private bank предоставляется бесплатно. — **G**). Но это сухие цифры, а мы выстраиваем отношения. С каждым клиентом определяем список конкретных задач и находим именно те решения, которые нужны конкретно ему.

G: Насколько велик потенциал Северной столицы с точки зрения private banking?

Ю. Б.: Думаю, достаточно велик. МКБ почти 30 лет, mkb private bank — гораздо моложе. Но мы быстро растем. Например, с начала года портфель под нашим управлением увеличился более чем на 40%, на треть выросло число наших клиентов. Это десятки миллиардов рублей под управлением. Это сотни семей и бизнесов. Наши клиенты работают в разных сферах — это и собственники бизнеса, и топ-менеджеры, управленцы высокого класса, это и люди искусства, шоу-бизнеса, спорта. Кстати, в нашей команде работает известный футболист Илья Чебану, который за прошедшие годы стал амбасадором mkb private bank в мире спорта. И мы многого вместе достигли — в том числе для любимой петербуржцами команды «Зенит».

G: Отличаются ли запросы москвичей и петербуржцев?

Ю. Б.: Скорее отличается отношение к жизни, способ принятия решения. В Петербурге люди нацелены на обдуманные решения, они присматриваются, хотя бы убедиться, попробовать, прежде чем воспользоваться тем или иным решением (не говоря уже о рекомендациях). Поэтому для нас город важен не только с точки зрения потенциала развития бизнеса, который описывается цифрами, но и с точки зрения потенциала развития отношений, который описывается запросами, желаниями и потребностями наших клиентов.

G: Этот офис для вас — первый дом, а каковы дальнейшие планы?

Ю. Б.: Развивается МКБ, соответственно, развивается и mkb private bank. Поэтому, безусловно, рассматриваем и другие регионы присутствия банка, которые нами еще не охвачены. Мы сосредоточены на сохранении, обслуживании и приумножении капитала наших клиентов. А это не всегда короткий, но однозначно правильный путь. ■

26 → Схожую арендную кампанию проводят предприятия банковской сферы и операторы сотовой связи. Доля присутствия офисов этих двух сегментов на главных торговых улицах города сократилась на 1,5% с 2018 года. Устойчивые позиции сохраняли ритейлеры FMCG-сегмента и быти-индустрии. Происходила естественная ротация арендаторов, но доля их присутствия остается практически неизменной, отмечают в Maris.

По итогам третьего квартала число закрытых предприятий, арендовавших встроенные помещения на основных торговых артериях города, в период действовавших ограничений почти вдвое превысило число открывшихся. «Несомненно, пандемия нанесла существенный урон по малым и средним бизнес-форматам — основным резидентам стритовых помещений. В годовом разрезе баланс закрытий и открытий выглядит не столь удручающим:

прекративших свою деятельность лишь на 44% больше новых торговых точек. Для сравнения, по итогам 2019 года баланс рынка был также отрицательным: открылось на 18% меньше точек, чем закрылось.

По данным Maris, самый высокий показатель ротации арендаторов за истекший год был зафиксирован в торговой зоне Большой Конюшенной улицы (18,9%), что стало максимальным значением для данной зоны с 2017 года. Период ограниче-

ний также отличался в данной локации высоким уровнем активности арендаторов. В период локдауна максимальный уровень деловой активности новых арендаторов наблюдался в торговом коридоре 6–7-й линий Васильевского острова. При сопоставлении с показателями 2019 года деловая активность новых резидентов снизилась в зонах Большого проспекта П.С., Садовой улицы до Сенной площади и на улице Рубинштейна. ■

Льготная ипотека помогла состоятельным покупателям

Льготная ипотека с государственным участием стала основным драйвером спроса на строящуюся первичную жилую недвижимость в Санкт-Петербурге в первом полугодии 2020 года. При этом интерес к ипотечной программе проявлялся не только в массовом сегменте, но и в классах бизнес и премиум, где в мае и июне доля ипотечных сделок составила больше половины. МАКСИМ СУХАРНИКОВ

По данным Управления Росреестра по Санкт-Петербургу, за первые шесть месяцев 2020 года было заключено 62,9 тыс. ипотечных сделок, и это всего на 5,4% меньше показателя пикового первого полугодия 2019 года, когда было заключено 66,5 тыс. сделок с использованием ипотечных средств.

«Интерес к ипотечным продуктам поддерживался снижением ипотечных ставок на фоне планомерного снижения ставки Центробанка, наличием льготной ипотечной программы для квартир в новостройках, а также инициированными девелоперами программами субсидирования ставок за свой счет и специальными условиями, которые, к примеру, включали оплату части платежей на период строительства», — комментирует Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International. Нестабильность курса рубля также подталкивает покупателей к инвестированию в недвижимость. В этом случае инвесторы отдают предпочтение квартирам более высоких классов (бизнес, премиум, элит) как более надежному и ликвидному активу, добавляет она.

Среди всех ипотечных продуктов абсолютным лидером спроса стала льготная ипотека с господдержкой, стартовавшая в апреле 2020 года. Программа предусматривает субсидирование государством процентной ставки по кредитам, выданным на покупку строящегося жилья на первичном рынке, если сумма кредита не превышает 8 млн рублей.

На фоне снижения общей покупательской активности и объема сделок без привлечения кредитных средств льготная ипотека стала стимулятором спроса на первичную недвижимость в период введенного режима самоизоляции и в целом поддержала строительную отрасль, оказавшуюся в непростых экономических условиях из-за перехода на проектное финансирование и развития пандемии.

В бизнес- и премиум-сегменте интерес к ипотеке, по данным Colliers International, увеличился с 36% за первое полугодие



ЕСЛИ В МАССОВОМ СЕГМЕНТЕ ИПОТЕКА ПОЗВОЛЯЕТ ПРИОБРЕСТИ НЕДВИЖИМОСТЬ ПРИ ОТСУТСТВИИ НЕОБХОДИМОЙ СУММЫ, ТО В ПРЕМИАЛЬНОМ КЛАССЕ ИПОТЕКА — ВЫГОДНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ПОКУПКЕ СО СТОПРОЦЕНТНОЙ ОПЛАТОЙ, ПОСКОЛЬКУ В ПОСЛЕДНЕМ СЛУЧАЕ НЕОБХОДИМО ВЫВОДИТЬ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ИЗ ОБОРОТА БИЗНЕСА

2019 года до 46% за первое полугодие 2020 года. При этом в мае и июне доля ипотечных сделок составила больше половины — 58 и 64% соответственно.

Ощутимо увеличилась доля ипотечных сделок и в массовом сегменте — в классах эконом и комфорт. В мае и июне на ипотечные сделки пришлось 74 и 78% от общего количества. В целом объем сделок с привлечением ипотечного кредитования в массовом сегменте увеличился с 49% за первое полугодие 2019 года до 61% за первое полугодие 2020 года.

«Если в массовом сегменте ипотека позволяет приобрести недвижимость при отсутствии необходимой суммы, то в премиальном классе ипотека — выгодная альтернатива покупке со стопроцентной оплатой, поскольку в последнем случае необходимо выводить денежные средства из оборота бизнеса или других высокодоходных финансовых инструментов», — поясняет госпожа Конвей. — Другая ситуация — когда покупатель находится в процессе продажи уже имеющейся недвижимости, однако понимает, что премиальный первичный рынок имеет ограниченное предложение, и вероятность того, что понравившаяся квартира останется в продаже, — мала. Как правило, такие кли-

енты берут кредит на непродолжительное время — через один-три года они уже возвращают денежные средства банку».

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», говорит: «Сейчас ипотеку берут не только покупатели жилья комфорт- и бизнес-класса, но и элитные клиенты. Так, за девять месяцев 2020 года почти треть квартир в клубном доме «Б 57» от КВС была приобретена в кредит».

Впрочем, рост идет не у всех. Светлана Саюнова, директор филиала СДМ-банка в Санкт-Петербурге, рассказала: «В петербургском филиале СДМ-банка в первом полугодии 2020 года период количество выданных ипотечных кредитов для покупки жилья стоимостью от 20 млн рублей снизилось на 30%. При этом в первом полугодии 2020 года мы проводили сделки только по ипотеке на вторичном рынке. Возможно, это связано с тем, что за шесть месяцев текущего года в Петербурге не было сдано в эксплуатацию ни одного жилого комплекса в люксовом сегменте. Пандемия и ограничительные меры замедлили темпы строительства в регионе. По оценке результата по ипотечным сделкам в первом полугодии 2020 года, снижение ставки не отразилось на спросе на покуп-

ку жилья класса люкс. Наблюдается тенденция, когда имеющееся элитное жилье закладывается в банк для получения кредита на иные цели».

Согласно опросу, проведенному компанией Knight Frank, за первое полугодие 2020 года доля ипотечных сделок на рынке элитной недвижимости осталась без изменений и составила около 20%. «Однако количество интересующихся покупкой элитных квартир за счет ипотечных средств увеличилось, что, вероятно, отразится на цифрах третьего квартала 2020 года», — отмечает Светлана Москвиченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

В конце июня 2020 года президент РФ Владимир Путин предложил увеличить минимальный размер кредитов по льготной программе до 12 млн рублей. При этом первоначальный взнос снизился с 20 до 15%. Заявленные изменения условий льготной ипотеки в перспективе могут сделать еще более привлекательными ипотечные продукты для покупки квартир в новостройках бизнес- и премиум-класса, полагают в Colliers International.

Однако сокращение нового предложения на первичном рынке, снижение доходов населения и экономическая неопределенность не дадут выйти к концу года на показатели спроса 2019 года, когда был отмечен ажиотаж на рынке в преддверии перехода на проектное финансирование и эскроу-счета.

«Остается неопределенным, как отреагирует рынок на окончание программы льготной ипотеки. Скорее всего, если ставка Центробанка продолжит снижаться, разрыв между ставкой по льготной программе и стандартной ставкой окажется не столь велик — на данный момент разница составляет два-три процентных пункта. К тому же останутся программы со специальными маркетинговыми ставками, при которых застройщики субсидируют ипотечные программы банков. Все эти факторы позволят сохранить интерес покупателей к ипотечным продуктам», — заключает госпожа Конвей. ■

КРЕДИТЫ



ЕГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

«МЫ ЖИВЕМ В МИРЕ ФИЗИКИ И ХИМИИ, А ПРОДУКТЫ — ВСЕГО ЛИШЬ ОРГАНИКА»

ШЕФ-ПОВАР РЕСТОРАНА КУХНИ СТРАНЫ БАСКОВ BILBAO ВЛАДИМИР ГОРЮСЬКОВ СЧИТАЕТ, ЧТО ИСПАНСКИЕ ПОВАРА МОГЛИ СТАТЬ КЛАССИКАМИ ГАСТРОНОМИИ ВМЕСТО ФРАНЦУЗОВ, ЕСЛИ БЫ ПЕРВЫМИ ОПУБЛИКОВАЛИ СВОИ ТРУДЫ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ ОН РАССКАЗАЛ О ГАСТРОНОМИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЯХ ЭТОГО РЕГИОНА, ИСТОЧНИКАХ ВДОХНОВЕНИЯ И ТВОРЧЕСТВЕ В ПРОФЕССИИ, А ТАКЖЕ ОБЪЯСНИЛ, ПОЧЕМУ ХАМОН ЯВЛЯЕТСЯ НЕЗАМЕНИМЫМ ПРОДУКТОМ.

GUIDE: Многие рестораторы боялись, что после пандемии посещаемость ресторанов не восстановится до прежнего уровня. Так ли это?

ВЛАДИМИР ГОРЮСЬКОВ: После отмены самоизоляции посещаемость наоборот выросла. Все-таки ресторан это не только изысканные блюда, но и атмосфера и сервис, которые имеют большое значение для гостей.

Г: Насколько тяжелым испытанием для вас стала пандемия?

В. Г.: Новая реальность оказалась не самой дружелюбной. К привычному кластеру задач добавилось много новых. Из-за пандемии возникла необходимость перестраивать режим работы ресторана, перераспределять бюджет. Кроме того, значительных усилий потребовал выход в ритейл. Мы договорились о поставках риегов, приправ и паштетов со «Вкусвиллом», с сетями Premier и Super Babylon. Для этого нам потребовалось увеличить объемы производства и отработать технологии хранения готовой продукции. Как показала практика, это был оправданный шаг, который обеспечил до 30% выручки.

Г: Сложно ли было договориться о сотрудничестве с ритейлерами?

В. Г.: Договориться о сотрудничестве было не настолько сложно, насколько трудно было в кратчайшие сроки создать полный цикл производства. Самым сложным моментом была разработка новой технологии производства продукции. Например, паштету, который подается в зале, не требуется пастеризация, поскольку он готовится ежедневно. Для продукта, который поставляется в ритейл это обязательный процесс. Также нам потребовалось разработать упаковку, наладить систему поставок, сертифицировать продукцию.

Г: Опасаетесь ли вы, что последствия второй волны будут еще более жесткими?

В. Г.: У нас есть понимание как нужно действовать. Мы продолжим работу с ритейлом и доставку продукции. Прогнозировать последствия второй волны на данный момент сложно, так как это напрямую зависит от ограничительных мер, которые могут быть введены.

Г: Изменилось ли что-то в плане работы с зарубежными поставщиками?

В. Г.: Основной продукт, который мы привозим из Испании, — это хамон. Его ана-

лог можно сделать в России, но он все равно будет отличаться от традиционного хамона, рецепт которого оттачивался веками. Поэтому отказываться от него мы не собираемся даже в условиях девальвации. Остальные продукты мы приобретаем у локальных поставщиков, и их качество нас устраивает.

Г: Как получилось, что вы сделали акцент на кухне Страны Басков?

В. Г.: Идея проекта возникла у основательницы Bilbao Анны Волошиной во время путешествия по Стране Басков и знакомства с ее ресторанной культурой. В ходе поездки выяснилось, что крупнейшие города этого региона — Бильбао и Сан-Себастьян — по количеству ресторанов «Мишлен» не уступают Парижу, о котором так много говорят. После этого стало понятно, что в Петербурге заведений с испанской кухней практически нет, не говоря уже о Стране Басков. Передо мной поставили задачу развить эту идею. Основные техники и подход к приготовлению еды я почерпнул из литературы. Прежде всего меня интересовал опыт модернистов — таких как Елена Арзак, Андони Адурис, Энэко Атча, Хосеан Алиа.

Г: Почему в России не распространены испанские заведения?

В. Г.: В России отсутствует понимание, что представляет собой классическая испанская кухня. Возможно, это отличительная черта всех постсоветских стран, где после открытия границ взор упал на более популярные вещи. Возможно, испанская кулинарная традиция просто не прижилась в России. Но мне кажется, что если бы испанцы первыми записали свои труды и опубликовали их, то стали бы классиками гастрономии. Тогда во всем мире ориентировались бы на испанскую, а не французскую кухню.

Г: Насколько кухня Страны Басков сложна в приготовлении?

В. Г.: Традиционная домашняя испанская кухня предельно проста и понятна. Как и домашняя кухня любой другой страны, она строится на продуктах, которые там есть в изобилии, а рецепты можно воспроизвести дома. Особых ингредиентов для этого не требуется: в основе многих блюд — рыба, перец, томаты и лук. Если говорить про профессиональную кухню, то это другая история. Испанские повара являются первооткрывателями

многих вещей, связанных с текстурой блюд, подходом к продуктам. Большое значение для них имеет история того или иного блюда, физика и химия продуктов, их взаимодействие между собой. В Стране Басков, например, исходят из того, что любой продукт можно разорвать на составляющие и как угодно перестроить.

Г: Какое самое экзотичное блюдо у них есть?

В. Г.: Зависит от того, что понимать под экзотикой. К примеру, в средние века в Европе молодая крапива использовалась как катализатор для створаживания молока. Йогурт из крапивы на первый взгляд звучит экзотично, но только с точки зрения современных реалий. По факту же это просто часть традиции.

Г: Откуда вы берете вдохновение для новых блюд?

В. Г.: Литература, музыка, история и даже смешные словосочетания. Например, у меня был забавный случай, когда мы целенаправленно делали десерты из игристого вина кава и ферментированного плода какао. И получилась каваккава. Звучит немного нелепо и смешно, но на самом деле это сработало.

Г: Считаете ли вы свою работу творчеством?

В. Г.: Создание идеи блюда, безусловно, творческая задача, но за этим следует четкий технологический процесс, алгоритм, которому далее следует каждый сотрудник на кухне. В этом плане для любого человека на кухне приготовление еды — просто его функционал. Он находится в жестких рамках, которые должен соблюдать с точки зрения планирования, приготовления блюд. Мы живем в мире физики и химии, а продукты — всего лишь органика, которую можно перестроить как угодно.

Г: Получается, никакой метафизики в этом нет?

В. Г.: Мне кажется за каждым блюдом должна стоять интересная история. Чтобы не потерять и донести до посетителей эту идею, нужны официанты, которые смогут ее транслировать, объяснить, что отличает одно блюдо от другого, почему оно приготовлено именно так. Например, джинсы Levi's отличаются от других джинсов, тем, что в них ходили ковбои. Это добавляет им веса. С едой устроено точно так же.

Г: Остаются ли у вас силы готовить еду еще и дома?

В. Г.: Готовить на работе и готовить дома — два совершенно разных навыка. Дома еда должна быть простой и съедобной. Например, я могу сварить пельмени или поесть колбасы с хлебом, очень люблю шашлык. Домашняя готовка не может быть привязана к концепции, а для того чтобы пожарить курицу, нет необходимости соблюдать мизанплас (от французского *mise en place*), составлять ротацию продуктов, добавлять ровно два грамма соли.

Г: А как вы относитесь к фастфуду?

В. Г.: Замечательно отношусь. Как и любой другой повар, большую часть своей жизни я провожу на кухне. И в выходной день моральных сил на то, чтобы питаться изысками, не остается. Фастфуд хорош тем, что позволяет приобрести быструю и питательную еду здесь и сейчас. Кроме того, для многих поваров он является стартом карьеры. Крупные ресторанные сети обладают жесткой дисциплиной, трудовой этикой и воспитывают очень хорошие кадры.

Г: Интересно ли вам было бы запустить свой ресторанный проект? Или это несовместимо с работой шеф-повара?

В. Г.: Мне кажется, глупо отказываться хотя бы от мысли о собственном деле. Мой самый первый шеф-повар часто говорил: «Какой солдат не хочет стать генералом». Впрочем, сейчас я сосредоточен на Bilbao и не готов рассматривать предложения о сотрудничестве.

Г: Есть ли у команды Bilbao планы по запуску новых заведений?

В. Г.: Пусть это останется тайной. Могу только сказать, что любой бизнес должен иметь представление о своем развитии, иначе он умрет. Скажем, открыть один проект будет не так приятно, как открыть пять, а в конечном счете, запустить ресторан в Нью-Йорке.

Г: Есть мнение, что для того чтобы стать шеф-поваром, нужно поработать в ресторанной индустрии десятки лет. Могут ли шеф-повара быть молодыми людьми?

В. Г.: Самая замечательная и недооцененная вещь последнего времени — интернет. Теперь человек в более сжатые сроки может получить большое количество информации и за год освоить то, чему раньше люди учились три-четыре года. Остается только брать и пробовать, а все остальное придет с практикой. ■

РАССЕЛИТЬСЯ ПО КЛАССАМ

С ИЮЛЯ 2019 ГОДА В РОССИИ ПОЭТАПНО НАЧАЛА ВВОДИТЬСЯ КЛАССИФИКАЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ГОСТИНИЦ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБЪЕМА НОМЕРНОГО ФОНДА (НЕ СЧИТАЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ КЛАССИФИКАЦИИ К ЧЕМПИОНАТУ МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018 ГОДА В ГОРОДАХ, ГДЕ ПРОХОДИЛИ МАТЧИ). ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ДАННАЯ ИНИЦИАТИВА ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД СТИМУЛИРОВАЛА ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Лилия Биткулова, генеральный директор центра классификации «Звезды отелям», отмечает, что классификация изначально вводилась для всех видов средств размещения, включая формат гостевых домов, и меблированных комнат, находящихся в жилом фонде. Это позволило выявить большое разнообразие и различные форматы малого и микробизнеса, работающего на рынке оказания гостиничных и аналогичных им услуг; увидеть, сколько людей занято в этой сфере, какое количество рабочих мест создано, каков объем налоговых отчислений; контролировать качество и безопасность.

«После принятия и вступления в силу „закона Хованской“, который запретил оказание услуг, аналогичных гостиничным, в жилом фонде, формат этих малых средств размещения переместился на рынок посуточной аренды. Сегодня классификации подлежат виды гостиниц, которые изложены в Положении о классификации гостиниц, утвержденном постановлением правительства РФ № 158 от 16.02.2019», — добавляет эксперт.

Наталья Белякова, директор по маркетингу Domina Russia, доцент НИУ ВШЭ, считает, что введение обязательной классификации оказалось особенно актуально в преддверии запуска электронной визы на всей территории России, поскольку иностранные гости мыслят именно категориями классифицированных средств размещения. «Рынок это действительно оздоравливает, так как появляются понятные и прозрачные для всех правила игры», — подчеркивает она.

В целом, по мнению Татьяны Авдошиной, генерального директора управляющей компании IFK Hotel Management, наличие понятных критериев классификации помогает потребителю более уверенно ориентироваться на рынке и делать обоснованный выбор. А средства размещения имеют возможность «примерить» свою звездность, а при необходимости и наличии соответствующих технических возможностей — перейти в более высокий или низкий сегмент.

Тем не менее не все эксперты согласны с функционированием системы классификации в существующем виде и обращают внимание на значительное количество недочетов. Алексей Мусакин, управляющий партнер Cronwell Hotels & Resorts, вице-президент Российской гостиничной ассоциации, поясняет, что долгое время классификация средств размещения была добровольной, и тогда ее качество было действительно высоким. «Во-первых, это было дополнительным конкурентным преимуществом, а во-вторых, количество оценивающих экспертов было ограниченным. Теперь, поскольку классификация стала обязательной, появилось огромное количество аккредитованных организаций.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

НАЛИЧИЕ ПОНЯТНЫХ КРИТЕРИЕВ КЛАССИФИКАЦИИ ПОМОГАЕТ ПОТРЕБИТЕЛЮ БОЛЕЕ УВЕРЕННО ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА РЫНКЕ И ДЕЛАТЬ ОБОСНОВАННЫЙ ВЫБОР

При этом количество экспертов изменилось незначительно, просто они работают сразу в нескольких компаниях. В результате значительное число отелей сейчас получают классификацию через интернет, а часть экспертов не знает даже основ гостеприимства», — отмечает он. Господин Мусакин обращает внимание, что до последнего времени не существовало даже документа, который позволял бы отозвать классификацию у отеля при выявлении факта ее некорректного получения.

С ним согласен Константин Сторожев, генеральный директор Valo Service. Он поясняет, что сейчас главный вопрос даже не в том, как реализуется классификация, а в том, когда она начнет проверяться. Существует два критерия проверки. Первый — прохождение процедуры классификации в принципе. Второй — проверка не просто наличия классификации, а соответствие объекта размещения (гостиницы, хостела, апарт-отеля) заявленному классу. Этот последний параметр многие эксперты считают более важным, поскольку зачастую целый ряд компаний-классификаторов занимал слишком гибкую позицию. В результате многие объекты могут не соответствовать своему классу (количеству звезд).

«В рамках законодательства существует процедура, согласно которой каждый может обратиться с утверждением о неправомерности классификатора. В этом случае создается комиссия из трех квалифицированных экспертов, которые должны составить заключение о реальном положении вещей. И в случае обнаружения нарушений гостиница будет лишена аккредитации. Но насколько это заработает — большой вопрос, потому что никто не отменял привычки цеховой ответственности», — добавляет эксперт.

Алексей Мусакин отмечает, что введе-

ние обязательной классификации действительно привело к необоснованному росту «звездности» отелей. Особенно резко она поднялась в регионах, и теперь люди считают, что ехать в отель категории ниже, чем «четыре звезды», нельзя. «Поэтому сама по себе классификация — это, конечно, хорошо, и за рубежом она прекрасно работает. Но раз уж и у нас такая система стала обязательной, значит, ее нужно доработать как следует», — заключает он.

СПОРНЫЕ МОМЕНТЫ Эксперты указывают на ряд изменений, которые, по мнению профессионального сообщества, должны найти место в обновленной системе классификации. «К сожалению, в актуальном на данный момент Положении о классификации гостиниц сохранена низшая категория „без звезд“. На наш взгляд, это неработающая категория. Туда попадает все то, что не могло и не может быть гостиницей. Еще на этапе обсуждения закона выдвигалось предложение по промежуточной категории „три плюс“. Мы его поддерживали и рассчитываем когда-нибудь увидеть в работе», — говорит господин Сторожев.

«К сожалению, в рамках системы обязательной классификации до сих пор детально не проработано такое направление, как сервисные апартаменты, которое в рамках развития апарт-отелей динамично развивается по всей стране. Так, применяются различные принципы для классификации апартаментов и комплексов апартаментов», — добавляет Кирилл Агапов, совладелец и управляющий партнер группы компаний Umbrella Hospitality.

Татьяна Авдошина считает, что основной проблемой развития системы классификации является ее очевидный уклон в формальные технические характеристики.

Качество гостиничной услуги складывается из двух основных составляющих — технической и функциональной. Техническая составляющая качества услуги — это то, что предлагается гостю: номер такой-то площади, с санузлом или без, отделанный и оснащенный так или иначе, с питанием или без. Технические параметры качества отражены в требованиях к классификации достаточно полно и подробно. А вот функциональная составляющая качества — то, как предлагается услуга (способы и методы предоставления сервисов, организация обслуживания и обеспечение комфорта) в классификационной документации описаны достаточно размыто. На практике это часто приводит к несоответствию ожидаемого и полученного. Например, вы заселяетесь в пятизвездочный отель, где у вас неудобная кровать, тонкие стены, не защищающие вас от шумных соседей, и постучавшая вам в дверь в восемь утра горничная. Или напротив, в трехзвездочном отеле с брендом вы вполне можете получить больше, чем ожидали.

ГРЯДУТ ПЕРЕМЕНЫ Как отмечают эксперты, законодатели открыты к переменам в системе. «Предполагается, что в ближайшее время изменятся такие документы, как Правила предоставления гостиничных услуг, Положение о классификации гостиниц. В целом сейчас рассматривается около 1500 изменений, предложенных законодателям профессиональным сообществом отельеров. Мы рассчитываем, что также будет пересмотрен Раздел „Классификация персонала“, например, в части требования к образованию, а также система оценки лицензирующих организаций», — отмечает Алексей Мусакин.

В целом же участники рынка гостиничных услуг считают, что применение системы в дальнейшем пойдет рынку на пользу. «Мы надеемся, что прохождение обязательной классификации и проверки соответствия звездам решит проблему разочарованных покупателей и дискредитации самой идеи апарт-отелей, под которые нередко маскируются обычные жилые дома для обхода градостроительных норм. Обязательная классификация сделает рынок объектов гостиничного размещения более понятным для инвесторов, которые смогут инвестировать в тот объект, который действительно сможет обеспечить заявленную доходность», — поясняет господин Сторожев.

«При проектировании и строительстве новых средств размещения вопрос наилучшего позиционирования будущего гостиничного объекта придется отработать еще на этапе идеи. Такой подход, безусловно, приведет к повышению принципиальных качественных характеристик и к более четкому позиционированию вновь открываемых отелей», — добавляет Татьяна Авдошина. ■

— **Анфиса, как вы считаете, популярный нынче детокс — это слепая дань моде или действительно эффективное оздоровление всего организма, жизненная необходимость?**

— Многие считают, что детокс не нужен организму, ничего не надо чистить, в организме все работает как надо и само себя чистит. О'кей, но при условии, что ты живешь в экологически чистом месте, что у тебя нет стрессов, потому что стрессы — это мощно, гормоны скачут, холестерин растёт, все плохо. Все органы зажимаются, блокируются от стрессов элементарно. Если ты питаешься чистой едой, которую ты сам лично вырастил в огороде, и там нет никаких вредных элементов — ни ГМО и прочего, если ты дышишь чистым воздухом, регулярно делаешь физическую работу — вот тогда, возможно, твой организм будет как-то сам грамотно работать.

Но мы все живем совсем не в таких условиях, соответственно, у нас накапливается куча всякого лишнего от стрессов, нервов, токсинов. И наивно полагать, что организм с этим справится, ну это смешно. Особенно с любовью к выпивке, например, и разгульным образом жизни. Ну не справляется организм.

— **Чтобы быть здоровым и счастливым, нужно заниматься собой. Это так?**

— Нужно о себе заботиться с юных лет, помогать своему организму функционировать в нужном ему режиме. И по-

АНФИСА ЧЕХОВА:

«СЮДА ИМЕЕТ СМЫСЛ ЕХАТЬ. И ЭТО НАДО ДЕЛАТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНО»

Все хотят быть здоровыми, энергичными и выглядеть привлекательно и молодо. Очистение организма под контролем специалистов — действенный путь к красивой фигуре и здоровому телу и духу. В карельском центре интегративной медицины — клинике «Кивач» разработана и уже более 20 лет применяется методика детоксикации организма — очищения на клеточном уровне. Известная российская теле- и радиоведущая, певица, киноактриса Анфиса Чехова, недавно побывавшая в «Киваче» рассказала, почему выбрала программу детокс и приехала в «Кивач» уже в четвертых раз.

этому сюда имеет смысл ехать, можно и детям сюда ездить. И это надо делать обязательно, потому что, честно про себя скажу, прочищается голова очень сильно. Соответственно, за тем и нужно ехать в «Кивач», чтобы последующие несколько лет до нового приезда сюда ты жил веселеньким, бодреньким, чтобы у тебя поток мыслей был незамутненный, чистый, чтобы была кожа хорошая, фигура стройная и все члены в организме подвижные.

— **Возможности клиники позволяют проводить полную диагностику организма за короткий срок. А вы делали Check Up****?**

— Конечно, сюда приезжают не только за детоксом, сюда приезжают, если

есть проблемы бесплодия, стрессового характера, со здоровьем. Очень удобно, что за эту неделю, пока ты все равно голодаешь и тебе нечего делать, можно сделать полный Check Up**** своего организма, провериться, сходить ко всем врачам. Почему я люблю ходить в «Киваче» по врачам? Потому что в Москве ты тратишь по 2 часа только на дорогу. А в клинике ты тратишь на нее 2 минуты. И здесь за неделю, за две, за три — у кого как запущено здоровье и какие есть возможности, можно пролечить все свои хронические заболевания и сделать все, чтобы их не допустить.

— **Вы посещали «Кивач» уже несколько раз. Почему выбираете именно эту клинику?**



— Я за то, чтобы не лечить, когда уже все разваливается, а все-таки не допускать, чтобы все разваливалось. Вот я за это. Я за этим приехала в «Кивач» уже в четвертый раз, потому что не хочу быть старой больной женщиной, которая потом будет сюда приезжать, так как у нее организм отказывается дальше работать. Я хочу сюда приезжать только на профилактику.



ГЛАВНЫЕ
ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



ДИАГНОСТИКА
CHECK UP**



ANTI AGE™



ПЛАСТИЧЕСКАЯ
ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ

Более 20 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. Реклама.

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро
8 (800) 100-80-30
www.kivach.ru

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



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



СЕМЕН СЛЕПАКОВ:

«ЗДЕСЬ МОЖНО АБСТРАГИРОВАТЬСЯ ОТ ЖИЗНИ В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ, ПРИВЕСТИ СЕБЯ В ПОРЯДОК»

Где сейчас можно отдохнуть так, чтобы эффективно снять накопившуюся усталость, восстановить свое здоровье, душевный комфорт и повысить иммунитет? Известный российский бард, актер, сценарист и продюсер Семен Слепаков для этих целей выбрал карельский центр интегративной медицины — знаменитую клинику «Кивач». С невозмутимым лицом и присущим ему чувством юмора шоумен поделился своими впечатлениями о пребывании в клинике.

— **Семен, вы первый раз в Карелии?**

— Да. Я первый раз в Карелии. Так получилось, что, когда я был кавээнщиком, объездил всю Россию и СНГ, но почему-то в Карелии не был. Болел, может быть. Пропустил, в общем, Карелию. У вас очень красиво, здорово, душевно. Мне климат нравится летний: тепло, но не жарко. Мне очень нравится Карелия. Хотя неважно, нравится она мне или нет — она в принципе очень красивая, мое мнение просто объективно.

— **Когда вы впервые услышали о клинике «Кивач»?**

— Один мой товарищ все время рассказывал мне про «Кивач», как бы на-

мекая на то, что я уже начал плохо выглядеть. Говорил: «Пора, пора, Семен! Годы берут свое». Но я ездил, честно говоря, за границу пару раз на такие же точно мероприятия. И хочу сказать, что в клинике «Кивач» совершенно не хуже, чем там. А во многом даже лучше, потому что здесь учитываются какие-то особенности нашего менталитета. А что касается всяких процедур, оборудования и специалистов — опять же, качество ничем не уступает. И это не политинформация, просто так и есть. Если бы так не было, я бы не сказал.

— **Что о врачах клиники скажете?**



— Хорошие очень врачи. Все заботливые. Задают всякие вопросы. Когда ты им говоришь, что в Москве обследуешься у серьезного специалиста, они отвечают: «Нам все равно — мы все равно скажем, как мы думаем, никаких авторитетов у нас нет». Больше всего понравился травматолог. Я у него, правда, не был — мы с ним в баскетбол играли, и он получил травму во время игры. В общем, мы травмировали травматолога.

— **С вашей точки зрения, каковы основные причины ехать в «Кивач»?**

— Послушайте, я думал, что здесь все заточено только под потерю веса. Но я увидел, что сюда многие с детьми приезжают, есть различные программы: не только детокс, но и антистресс, укрепление иммунитета. Сюда можно поехать и абстрагироваться от жизни в большом городе, мегаполисе, привести себя в порядок, даже если ты не страдаешь избыточным весом. А если уж страдаешь, то тут вообще прямо скажу: «Тебе, дружок, уже в «Кивач» пора. «Кивач» по тебе плачет».

— **Планируете приехать в «Кивач» еще?**

— Приеду, конечно. Я же разжирею очень скоро опять. Я же приеду в Москву и начну сразу пить и объедаться. И я думаю, что недели через три вернусь.

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСКА НА ГАЗЕТУ «КОММЕРСАНТЪ»

Ищите нас в официальном каталоге Почты России
«Подписные издания»

Коммерсантъ (понеделник-пятница)

П5553 - на год

П5554 - на полугодие

П5547 - на любой срок

Коммерсантъ (суббота)

П4672 - на любой срок

Вы также можете обратиться
в агентства альтернативной подписки:

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

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

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