

## ДОМ

## Все под боком

Жилье премиального формата отказывается от узконаправленных проектов

## пространство для жизни

Застройщики, работающие в элитном сегменте в условиях острой конкуренции, вынуждены все больше внимания обращать на «начинку» предлагаемых на рынок жилых комплексов. Одним только престижным местом клиента заманить становится все труднее — жильцы элитных домов желают получить и соответствующую инфраструктуру. Однако в посткризисный период застройщик должен очень тщательно выверять площадь помещений, выделяемых под места общего пользования: платить за них жильцы стали неохотно.

В докризисный период девелоперы охотно расширяли предложение по инфраструктуре — проектировались сигарные комнаты, snow-гоубы для хранения мехов и т. д. Однако кризис заставил оптимизировать затраты и отказаться от узконаправленных проектов. Такие помещения не интересны бизнесу как низкорентабельные; если же они входят в общедомовое имущество, то их обслуживание сильно удорожает стоимость эксплуатации на квадратный метр. Как оказалось, мало кто готов за это регулярно платить.

## Клубное исключение

Проблема формирования инфраструктуры любого жилого объекта сегмента выше среднего состоит в том, что застройщики предпочитают продавать встроенные помещения, а не сдавать их в аренду. В силу такого подхода инфраструктура развивается спонтанно, управляя развитием территории объекта не удается. При этом объекты инфраструктуры, расположенные во встроенке, могут не пользоваться спросом ни со стороны жильцов, которые из подземного паркинга на лифте попадают сразу к себе на этаж, ни сторонними по-



За создание инфраструктуры клубных домов, которая бы предоставляла услуги, доступные только жильцам дома и их гостям, отвечает не застройщик, а управляющая компания. Это позволяет сформировать актуальный набор объектов, который будет пользоваться спросом среди жильцов

сетителями в силу закрытости территории элитных жилых комплексов. Продажи этих площадей занимают длительное время, в течение которого они остаются необитаемыми, создавая ощущение запустения на всем объекте. Тем не менее стандартный набор услуг, таких как салон красоты, ресторан, химчистка, прачечная, аптека, медицинский центр или стоматологическая клиника, есть почти в каждом жилом комплексе. Обычно эти услуги доступны не только жильцам дома, но и всем желающим.

Исключение составляют некоторые дома клубного типа, где зачастую предоставляются услуги, доступные только жильцам дома и их гостям. Среди таких услуг, как правило, присутствует бассейн, спа-салон и фитнес-зал. «Инфраструктура таких объектов формируется постфактум, уже после заселения, и за ее создание отвечает не застройщик, а управляющая компания. Это позволяет сформировать актуальный набор объектов, который будет пользоваться спросом среди жильцов. Важно, чтобы инфраструктурные

объекты были рентабельны даже при ограниченном круге клиентов», — говорит Анна Брун, руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Следует отметить, что требования к инфраструктуре объекта сильно зависят от его месторасположения. Если объект расположен не в центре города, где все услуги и без того широко представлены и легкодоступны, а, например, на Крестовском острове, где инфраструктура все еще недостаточно развита, то, конечно, наличие в доме салона красоты, химчистки, ресторана будет существенным плюсом. В таких домах объекты инфраструктуры пользуются спросом, а потому их реализация целесообразна и рентабельна.

Анна Брун говорит, что сейчас на рынке начинает появляться особая категория объектов — апартаменты. Это идеальный вариант жилья для иностранных граждан, приехавших в Петербург на длительный срок, в апартаментах могут размещаться корпоративные квартиры

крупных компаний. Формат подобных объектов предполагает наличие гостиничной инфраструктуры, в рамках которой управляющая компания должна организовать комфортное решение всех бытовых проблем жильцов. Единая служба консьержей может заниматься всеми возникающими вопросами, начиная от химчистки вещей и заказа такси и заканчивая бронированием путешествий и поиском няни для ребенка. Это распространенная практика всех европейских городов. Подобным образом организована инфраструктура домов, расположенных на Махоттене. В Петербурге такая практика тоже должна получить распространение, так как это действительно удобно.

Старший вице-президент инвестиционно-строительного холдинга «Петротрест» Игорь Соколов рассказал: «Чтобы удовлетворить потребности рынка, застройщики на этапе проектирования элитного объекта наделяют его различными опциями, которые призваны облегчить и улучшить уровень проживания в данном доме. В частности, к опциям, отвечающим за безопасность, можно отнести службу круглосуточной охраны, стойки ресепшн при входе, многоуровневые подземные паркинги, огороженную придомовую территорию, благоустроенную ландшафтными дизайном. Для комфорта жильцам предлагаются коммерческие помещения под фитнес- и сра-центры, салоны красоты, выделенные деловые зоны и зоны отдыха, прямо в собственном доме. Соответствовать безупречному сервису призваны обслуживающие службы, которые заняты техническим обеспечением здания, клинингом, администрированием».

## Основа инфраструктуры

Тамара Ганина, руководитель центра продаж объектов нового строительства АН «Итака», говорит, что сигарные комнаты, каминные, библиотеки, комнаты отдыха для сотрудников охранных служб и водителей пока считаются «новинками».

А вот директор департамента новостроек АН «Бекар» Ольга Литвиченко считает, что курительные комнаты, детские дошкольные учреждения «для своих», рестораны премиум-класса, служба горничных, небольшие магазины сегодня составляют основу инфраструктуры в «элитке».

«На мой взгляд, после кризиса доля инфраструктурных объектов в общем объеме элитного жилья стала скромнее. Если ранее на эти цели отводилось до половины площадей, то сейчас главным образом задействуются первые этажи», — говорит Тамара Ганина.

Ольга Литвиченко объясняет, почему сокращаются площади на внутридомовую инфраструктуру: «Нельзя забывать, что затраты на содержание этих объектов включаются в квартплату, которая в этих случаях может возрасти на сумму до 30 тыс. рублей в месяц».

Павел Пикалев, директор компании Penny Lane Saint Petersburg, говорит: «Сегодня единственным домом в Петербурге с действительно развитой инфраструктурой остается дом «Новая звезда» (Песочная наб., 12), построенный РБ1 еще в 2005 году. Все объекты инфраструктуры дома, включая 25-метровый бассейн, тренажерный зал, кафе, бильярдную, сигарную комнату и др., составляют половину площади дома и находятся в эксклюзивном пользовании жильцов. Как показывает практика, минимальный набор того, что должно быть в доме, включает

в себя: профессиональную охрану, службу эксплуатации, подземный паркинг с достаточным количеством мест, закрытую территорию с детской игровой площадкой. Все остальное либо переводит дом в самый высший ценовой сегмент, либо оказывается невостребованным».

Надежда Калашникова, директор по развитию строительной компании ЛЭК, хвастается ноу-хау: в клубном доме в «Буржуа» в закрытом внутреннем дворе на стилобате подземного паркинга будет разбит настоящий парк с мини-гольфом на 12 лунок. Игровое поле гольфа совмещено с ландшафтными элементами и выглядит из окон как скопление экзотических животных.

Генеральный директор ОАО «БТК девелопмент» Дмитрий Абрамов при этом отмечает важность наличия инфраструктуры: «По результатам проведенного нами опроса, порядка 40 процентов покупателей в этом формате выделили инфраструктуру как значимый фактор».

## Альтернативные возможности

Одним из способов снизить затраты на содержание общедомового имущества и в то же время дать возможность жильцам элитных домов иметь все необходимое под боком может стать комплексное освоение территорий. «Принцип квартальной застройки, который на рынке премиального домостроения стала развивать строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга», предполагает обеспечение жильцов дома необходимой инфраструктурой. Так, в возводимом нами «Парадном квартале» запланирована улица бутиков, фитнес-клуб с бассейном, другие сервисные службы, создающие комфортную для

жильцов среду обитания, где необходимые услуги можно получить, не выходя за пределы родного квартала», — говорит Лариса Инченкова, коммерческий директор ОАО «Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга»».

Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), говорит что важно, чтобы инфраструктурные объекты не нарушали атмосферу дома: «Нельзя открыть шумный бар в клубном доме».

Эдуард Киямов, директор филиала ЗАО «Желдорипотека» в Санкт-Петербурге, подтверждает эту мысль: «Мода на перечень инфраструктурных объектов все время меняется: вместо магазинов и баров теперь все чаще строятся оздоровительные и спортивные комплексы. По моему мнению, сегодня набор инфраструктурных объектов сильных изменений не претерпел, а вот доля в общей площади элитного жилья изменилась, кризис принудил скорректировать площади инфраструктурных объектов, так как многие потенциальные арендаторы, собственники, которым их предполагали сдать в аренду или продать, сократили свои требования по площади».

Заместитель начальника управления Санкт-Петербургского государственного автономного учреждения «Центр государственной экспертизы» Виталий Рутт рассказал, что за последнее время на рассмотрение его управления поступил только один подобный проект. «На первом этапе планируется разместить бассейн для жильцов», — рассказал он.

## Спорный момент

Светлана Денисова, руководитель отдела продаж ЗАО

«БФА-Девелопмент», считает, что само представление о том, что люди, живущие в элитном доме, будут вести в нем замкнутую жизнь, очень спорно. «На самом деле это открытые, динамичные люди, которые распределяют свое время и свои предпочтения среди огромного количества точек притяжения. И никому не интересно плавать в личном бассейне в окружении соседей и проводить максимум времени, не выходя за пределы комплекса. Все мы помним конфликтную ситуацию, когда жильцы отказались содержать бассейн в одном из элитных жилых комплексов. Конечно, в доме должно быть все для комфортного проживания, но не более того. Никто не будет менять своего парикмахера, стоматолога, тренера по фитнесу лишь ради близости к дому. Не меняют и дедсад или школу, потому что заведение выбирается по строго индивидуальным потребностям — языки, спорт, интеллектуальные нагрузки. Доверяют проверенным вариантам. Не нужно добавлять лишние заеги — люди очень охотно будут пользоваться небольшой кладовой вне квартиры независимо от их статуса — оставлять там скейтборд, велосипед, лыжи и не тащить все это в квартиру. Навязывание жильцам «пакетного сервиса» совсем не обязательно, он уже сформировался как стандарт. Люди хотят видеть достойные машиноместа (для элитного дома это 3-4 машиноместа на семью), хорошие характеристики дома, профессиональную систему консьержей с дополнительными сервисами (химчистка, прачечная, доставка продуктов, отгон авто, встреча из аэропорта, вызов такси)», — заключает госпожа Денисова.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

## «Однушек много не бывает»

## маркетинг

(Окончание. Начало на стр. 17)

Заместитель генерального директора ООО «Петротрест-Недвижимость» Наталья Тужилова считает, что никакого дисбаланса в квартирографии строящегося жилья нет: «Ситуация не в том, что застройщики старались строить больше однокомнатных квартир в кризис. Строили то, что было заложено в проект, а проект утверждался еще до начала строительства и, соответственно, кризиса. Скорее акцент в продвижении объектов был сделан на продажу именно малогабаритных квартир, так как они наиболее рентабельны и в период сложной экономической ситуации, действительно продавались лучше. В любом случае в проекты типового жилья закладываются большое количество однушек, так как на них есть спрос, но так было и до кризиса».

Участники рынка сомневаются в том, что существует опасность перенасыщения рынка однокомнатными квартирами, на них стабильно держится хороший спрос, как и, кстати, на малогабаритные двушки. «Если говорить о ценах, то стоимость одного квадратного метра однокомнатной квартиры значительно отличается от двух- и трехкомнатной, но это не некая тенденция, а закон рынка, и он явно не связан с дефицитом квартир больших площадей. Несмотря на то, что кризис миновал и строительная отрасль начинает оживать, значительных изменений в уровне жизни и платежеспособности

у населения не произошло, а потому дефицита квартир больших метражей в перспективе не ожидается», — прогнозирует госпожа Тужилова.

## Дело в рекламе

Ольга Пономарева, директор по маркетингу УК «Старт Девелопмент», считает, что о «перебор» и «нехватке» можно судить не только по наличию в предложении или по количеству сделок, но и по динамике цен. «Так, в период с III квартала 2008 года (докризисный пик цен) до IV квартала 2010 года самое существенное падение цен наблюдалось именно в квартирах-студиях и составило 21 процент, по трехкомнатным квартирам падение составило 17,5 процента за этот период, а по одно- и двухкомнатным квартирам — 16,5 и 15 процентов соответственно. С другой стороны, в период с IV квартала 2010 года по I квартал 2011 года (период относительного резкого роста цен) в цене выросли в первую очередь трехкомнатные квартиры (на 5,2 процента), а за ними и студии (на 4,6 процента). Рост стоимости одно- и двухкомнатных квартир составил 3,7 и 3,6 процента соответственно», — говорит госпожа Пономарева. Таким образом, она делает вывод, что одно- и двухкомнатные квартиры наиболее устойчивы при колебаниях на рынке, а цены на студии и трехкомнатные квартиры, напротив, наиболее волатильны и более существенно реагируют на изменение рыночной ситуации. Поэтому, как и ранее, застройщики основной объем

предложения будут формировать именно в формате одно- и двухкомнатных квартир как наименее рисковом продукте, оставляя за менее ликвидными трехкомнатными квартирами и квартирами-студиями меньшую долю. Вряд ли мы сможем увидеть перебор одного вида квартир и нехватку другого, так как на спрос на тот или иной вид квартир влияют не только доходы населения, но и демографическая ситуация, которая в последние годы оставляет желать лучшего», — говорит госпожа Пономарева.

## Дефицита трешек не будет

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, также недоумевает: «Откуда взялось мнение, будто однушек у нас перебор, мне непонятно. Если обратить внимание на данные по продажам и по ценам, то мне очевидно, что за последнее время ликвидные однушки в значительной степени вымыты с рынка и продаются они уже на этапе строительства. Я считаю, что однушек много не бывает».

Николай Пашков также сомневается, что рынок ощутит нехватку двушек и трешек. «Периодически при очередном изменении конъюнктуры рынка я уже не первый раз слышу такие выступления. Но, как правило, нехватки трешек на нашем рынке я не наблюдаю. По двушкам — такая же ситуация. Единственное, если речь идет о квартире небольшого метража и при этом с рациональной планировкой, тогда

это ходовой, ликвидный товар. Но в целом ходовыми объектами у нас являются однокомнатные и квартиры-студии. Любая активизация спроса на рынке в первую очередь вымывает эти квартиры», — говорит он.

Генеральный директор петербургского подразделения шведского концерна «NCC Жилищное строительство» Юусе Хиетанен солидарен с коллегой из Knight Frank: «Мы не разделяем опасения относительно возможного дисбаланса и острой нехватки просторных двух- и трехкомнатных квартир. Сегодня девелоперы, помня о кризисе, очень чутко следят за спросом и настроением покупателей. Они, скорее всего, будут плавно подстраиваться под нужды потребителей, и рынок не ощутит заметного дефицита».

По мнению Николая Гражданкина, дефицита двушек и трешек не будет еще и потому, что за время кризиса этого жилья, как более дорогого, у строителей накопилось достаточно. А вот Александр Коваленко, заместитель генерального директора «НДВ СПб» (филиал «НДВ-Недвижимость»), полагает, что нехватка двух- и трехкомнатных квартир пока ярко не ощущается, однако со временем, по его мнению, такая проблема может возникнуть: «Спрос на такие квартиры сейчас восстанавливается опережающими темпами: люди спешат воспользоваться привлекательными ценами, которые пока еще предлагают застройщики, и увеличивают свою жилплощадь».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

## ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ

55 / 55  
ДНЕЙ / ТЫС. РУБ.  
ЗА 1 КВ. М.

Предложение действует на 2-комнатные и 3-комнатные квартиры в ЖК «Чайка», при единовременной 100% оплате, с 1 июня 2011 г. по 16 августа 2011 г. Количество квартир ограничено.



## ЖК «ЧАЙКА»

Приморский р-н  
ул. Туристская, 18/1

- ДОМ СДАН
- ЧИСТОВАЯ ОТДЕЛКА
- ЗАСТЕКЛЕННЫЕ ПОДЖИИ И БАЛКОНЫ
- КРЫТЫЙ ПАРКИНГ

ОЙКУМЕНА

777-99-11

www.oikumena-holding.ru

ЗАО «Ойкумена». Лицензия ГС-1-99-02-1027-0-7422019490-082751-1 от 25 декабря 2008 года. Выдана Министерством регионального развития РФ.



ЭКСПО-ТУР

www.expotour.spb.ru

## АВИАБИЛЕТЫ по цене ЖД

КРЫМ от 5500  
СОЧИ от 5525  
АНАПА от 5525

ГЕЛЕНДЖИК от 5525  
АБХАЗИЯ от 5525  
из Санкт-Петербурга

Цены указаны в одну сторону при покупке билетов «туда-обратно». Все доплаты и сборы включены.

Садовая / Сенная площадь / Спасская  
Ул. Ефимова, 4а, офис 400

ЭКСПО-ТУР

www.expotour.spb.ru

324-7091