



# ИМИДЖЕВЫЕ ФИНТИФЛЮШКИ

**БОЛЬШИНСТВО ЗАСТРОЙЩИКОВ СТАРАЮТСЯ ПРИДАТЬ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ СВОЕМУ ОБЪЕКТУ — ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ ПРОДУКТУ БЫТЬ БОЛЕЕ ЗАПОМИНАЮЩИМСЯ, УСКОРЯЕТ ПРОДАЖИ И СЛУЖИТ СВОЕОБРАЗНОЙ РЕКЛАМОЙ САМОМУ ЗАСТРОЙЩИКУ. ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ СТОИМОСТЬ «ФИШКИ» НЕ ЛОЖИЛАСЬ НА ПЛЕЧИ БУДУЩИХ ЖИЛЬЦОВ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ.** ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

ОТДЕЛКА ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА ПО ПРОЕКТУ ИМЕННОГО ДИЗАЙНЕРА ДОПОЛНИТЕЛЬНО «СПРЯЧЕТ» В СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА НЕ МЕНЕЕ 30 ТЫС. РУБЛЕЙ

Игроки рынка, которые застали ранний период его развития, могли наблюдать многообразие различных выкрутасов, которые застройщики применяли в своих проектах. Более всего это было характерно для элитного или премиального жилья. Фантазия девелоперов касалась всего — от инженерных инноваций (например, тройная очистка воды и питьевой водопровод, специальные фильтры воздуха, покрытие стекла УФ-фильтрами) до инфраструктурных особенностей (камеры для хранения мехов, винные погреба, сигарные комнаты, зимние сады, даже собственный зоопарк).

**ЭЛИТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ** Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева обращает внимание на то, что наличие «фишки» обязательно для эксклюзивных предложений домов премиум-класса. Отличительная черта может быть продиктована местом, где строится жилой комплекс, а может быть основана на конструктивных особенностях проекта, задуманных альянсом лучших консультантов в сфере жилья и именитых архитекторов. Инфраструктура также влияет на статус объекта, и в этом девелоперы также постоянно находятся в поиске интересных предложений для покупателей. Сегмент элитной недвижимости требует особого внутреннего и внешнего инфраструктурного окружения. Учитывая экологические проблемы города, многие девелоперы стараются реализовывать свои проекты в непосредственной близости от рекреационных зон, либо формируют прогулочную зону или набережную в объектах высокого уровня. К наиболее востребованным объектам инфраструктуры также относятся: подземный паркинг с автомойкой с возможностью предоставления для каждой квартиры не менее двух парковочных мест, фитнес-клуб, wellness-зона, игровые комнаты детей, сервисы заказа билетов и такси, супермаркеты премиум-класса, служба горничных. Так, в зону wellness-объектов ЖК Novard Palace включен спортивный бассейн длиной 25 м с гидромассажем, гейзерами и фонтаном. К внешним инфраструктурным элементам также относятся парковые зоны, искусственные водоемы, художественная подсветка территории, ландшафтный дизайн, детские и спортивные площадки. Очень часто целью девелоперов при создании концеп-

ции элитного жилого комплекса является формирование однородной социальной среды, объединенной общими интересами: например, гольф-поле (жилой дом «Буржуа»), причал для яхт (ЖК «Леонтьевский мыс», «Привилегия»).

«Единственные в Санкт-Петербурге квартиры с собственными бассейнами можно найти в ЖК «Премьер Палас» (Л1), который строится в Петроградском районе на набережной Адмирала Лазарева. В этих квартирах на последних этажах корпусов «лодки», помимо бассейна, как раз предусмотрен и собственный камин. Эти пентхаусы — трехуровневые и имеют площадь от 260 до 450 кв. м. Однако и цена вопроса данных квартир с подобным эксклюзивом от 490 тыс. рублей за кв. м, в связи с чем самый дорогой пентхаус стоит около 220 млн рублей», — рассказала госпожа Беляева.

Первый заместитель генерального директора компании «НДВ-Недвижимость» Яна Сосорева также полагает, что интересные архитектурно-планировочные решения позволяют привлечь к проекту дополнительное внимание и сделать его более конкурентоспособным при наличии грамотной концепции в сочетании с адекватным ценообразованием. «Несмотря на то, что архитектура не является первоочередным фактором при выборе новостройки, продуманный визуальный облик с удачными планировками способен стать настоящей «фишкой» реализуемого проекта, что положительно скажется на его темпах реализации и стоимости квартир. Новостройка с привлекательными фасадами будет стоить дороже (на 10% и выше), чем аналогичный проект без примечательной архитектуры», — уверена она.

**ФАНТОМНАЯ ПРИВИЛЕГИЯ** Чаще всего всевозможные изыски встречаются на столичном рынке. Эмиль Захарьев, управляющий партнер Rezidentialgroup, среди них называет, например, вертолетные площадки в ЖК «Правый берег» в Химках, ЖК «Эдельвейс», «Алые паруса», «Газойл-Сити» и даже «Клубный дом на Плющихе», несмотря на то, что полеты над центром Москвы запрещены.

«Отдельно стоит отметить ЖК «Лица» — это вообще одна большая «фишка». В комплексе будет устроена общедомовая централизованная сеть Wi-Fi, на основе которой будут развернуты различные

IT-решения. В частности, в комплексе предусмотрена интеллектуальная система распознавания номеров въезжающих автомобилей, внутримодовая навигация через приложение в смартфоне, лифты с голосовым управлением и тачскрином (показывают автомобильные пробки, прогнозы погоды и прочую сопутствующую информацию) и многие другие функции», — рассказывает господин Захарьев.

Еще один проект (ЖК «Одинбург») предполагает, что в инфраструктуре комплекса будет предусмотрен мини-кинотеатр, также дворовая Wi-Fi-сеть, прачечная самообслуживания, fresh-маркет, стилизованный под рыночную площадь (фермерская и деревенская продукция, сладости, выпечка, а также флористические лавки с оригинальными букетами).

В более демократичном формате в качестве отличительных особенностей применяются контроллеры протечек воды и фильтрации, системы регулирования интенсивности отопления и освещения. Есть и технологии, которые в России пока не применяются. «Самоочищающиеся оконные стекла по технологии Pilkington; сенсорное зеркало для ванной комнаты (с уведомлениями для пользователя о времени приема лекарств, изменении температуры воды в кране, программирование наполнения ванной). Также коммутация с квартирной Wi-Fi-сетью для показа новостей, погоды», — перечисляет идеи господин Захарьев.

**РАЗУМНЫЙ ДОМ** Развитие технологий строительства, появление новых материалов и возможность привлечения архитекторов и дизайнеров со всего мира позволяют воплотить в жилом комплексе практически любую идею. Однако, как говорят эксперты, в острой конкурентной борьбе за покупателя застройщикам стоит быть осторожными. Неправильное понимание потребностей покупателей и излишнее улучшение может привести к обратному эффекту: будущий житель задумывается не только о стоимости покупки, но и о дальнейших затратах на обслуживание и коммунальных платежах. Ведь любые подобные улучшения, ориентированные только на внутренний спрос, будут оплачиваться жителями. После кризиса 2008 года на рынке, даже в премиальном сегменте, господствует рациональный подход в наполнении ЖК инфраструк-

турой и другими улучшениями. «Многообразие архитектурных форм, доля общественных пространств и другие особенности проекта должны соответствовать классу комплекса. Если в элитном доме присутствие библиотеки и сигарной комнаты — привычное явление, то в ЖК комфорт-класса такие составляющие будут неуместны и не востребованы», — считает Надежда Башбынар, генеральный директор Storm Properties.

Наличие яркой отличительной особенности позволяет привлечь к проекту больше внимания, но приведет к сделке лишь в том случае, если будет посилено в содержании.

**РАЗМЫТЫЙ НАВАР** Нельзя сказать, что какая-либо из «фишек» имеет свойство существенно повышать ликвидность проектов. Просто в условиях обострившейся конкурентной борьбы для многих застройщиков остро стоит вопрос выделения своего проекта среди других. Однако делать это возможно только с учетом сохранения стоимости проекта на уровне остальных игроков сегмента. Поэтому застройщик пытается снизить собственную инвестиционную себестоимость и наполнять здания новыми характеристиками, формирующими уникальное торговое предложение, удерживая при этом конкурентоспособную цену. «Если «фишка» проекта является какой-либо существенной технологической особенностью в масштабах всего здания, то обычно нельзя проследить ее влияние на цену жилья — она просто не вычленивается так явно и растворяется в общем понимании формата дома. Если дом бизнес-класса и цена там, например, 250 тыс. рублей за кв. м (а у конкурентов — 230 тыс. рублей за кв. м), то сказать, что именно вертолетная площадка в комплексе стоит эти 20 тыс., нельзя. Если особенность предусмотрена в формате, например, чистовой отделки квартиры, то она может переходить следующие градации по увеличению: евроотделка стоит 11–20 тыс. рублей за кв. м, а высококачественная дизайнерская отделка — от 30 тыс. Соответственно, если проект отделки предусматривает какие-либо «фишки» (то же интеллектуальное зеркало или автоматическую сантехнику), то их стоимость может колебаться в пределах 5–7 тыс. рублей за кв. м», — подсчитывает господин Захарьев. ■