

ПОСЛАТЬ КЛИЕНТА В САД

СЕГОДНЯ КАЖДЫЙ ДЕВЕЛОПЕР, РАБОТАЮЩИЙ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ЭЛИТНОГО КЛАССА, СТАРАЕТСЯ ПРИДАТЬ УНИКАЛЬНОСТЬ СВОЕМУ ПРОЕКТУ. ЧАЩЕ ВСЕГО ДЛЯ ЭТОГО ПРИБЕГАЮТ К СОЗДАНИЮ ЗИМНИХ САДОВ, ПРИЧАЛОВ ДЛЯ ЯХТ ИЛИ БАССЕЙНОВ. ОДНАКО ДЕВЕЛОПЕРЫ ГОВОРЯТ, ЧТО СЕГОДНЯ ПОКУПАТЕЛЬ СМОТРИТ НЕ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ КОМПЛЕКСА, А НА ЕГО КОНЦЕПЦИЮ В ЦЕЛОМ. И НА ОСНОВАНИИ ЭТОГО ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЕ О ПОКУПКЕ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, вспоминает, что первые элитные проекты в Петербурге обладали минимальным набором инфраструктуры, среди трех базовых составляющих были консьерж, охрана и паркинг. Наполнение разнообразной инфраструктурой жилых проектов, выведенных на рынок в 2003–2008 годы, привело к резкому росту эксплуатационных платежей. К прежнему набору элементов добавились зимний сад, спортивный клуб, спа-комплекс, бассейн. «Вслед за „романтическим периодом“ пришел „практичный“, когда девелоперы стали ограничивать внутреннюю инфраструктуру, основное внимание уделяя повышению ее качества», — рассказывает эксперт. Акцент сместился на внешнюю инфраструктуру во встроенных коммерческих помещениях. «Сейчас среди наиболее востребованных объектов внутренней инфраструктуры — паркинг, лобби и служба консьержа, а также места для хранения. К наименее востребованным относятся зимний сад, бильярдная и сигарная комнаты, спа-комплекс. Себестоимость подземного паркинга составляет 6,3–9,4% от бюджета проекта, стоимость бассейна — 1,7–2,6%, спа-зоны — 0,9–1,2%, среди наименее затратных опций — библиотека (0,17–0,26%), консьерж-сервис и сигарная комната (0,2–0,3%)», — перечисляет господин Пашков.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит: «Рынок элитной недвижимости пополняется нерегулярно, в настоящий момент представлены квартиры с характерными для сегмента „фишками“: камины, зимние сады, террасы, вертолетные площадки, марины. Добавились элементы благоустройства — закрытые дворы с обилием зелени, променады и частные набережные (например, во дворе Grand View дизайнеры создадут парковую аллею с видом на Малую Неву и выходом на приватную набережную)».

ТЕРРАСЫ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», отмечает, что,

несмотря на суровый и переменчивый петербургский климат, большей популярностью, чем еще пару лет назад, стали пользоваться квартиры с террасами. «Полностью достоинства таких квартир раскрылись именно в весенний период пандемии, когда большинство из нас оставалось дома и не покидало родных стен», — указывает она.

Она замечает, что камины, зимние сады, бассейны и причалы для яхт и катеров существуют на элитном рынке достаточно давно, хотя и являются единичными примерами. «Многие девелоперы стали ориентироваться на западный опыт и перенимать особенности элитных проектов из-за рубежа. Мы, например, внедрили отлаженную систему персонального сервиса, которую распространяем на все объекты ГК «Еврострой». Портые выполняют любое поручение жителей: от получения посылки и уборки квартиры до бронирования персонального самолета для перелета в закрытые для большинства страны. Такой широкий набор услуг позволяет людям существовать экономить время и чувствовать себя жителем по-настоящему элитного дома», — говорит госпожа Кравцова.

Также, по ее мнению, можно добавить наличие произведений искусства при оформлении входной группы и мест общего пользования: дорогие картины знаменитых художников, скульптуры из частных коллекций. «Также ГК «Еврострой» реализовала первый объект в Петербурге, в котором работает сигарный клуб с международным статусом Habanos Lounge», — рассказывает госпожа Кравцова.

Еще одна привлекательная особенность элитного объекта — наличие в доме пространства для светского общения. «Например, в комплексе „Привилегия“ мы сформировали входную группу таким образом, что жители могут либо посетить мероприятие закрытого клуба, либо организовать собственное, арендовав бар-ресторан с террасой или сигарную. В новом элитном доме EsperClub также будет создан светский клуб для организации встреч жильцов с гостями», — перечисляет гендиректор «Евростроя».



ВСЛЕД ЗА «РОМАНТИЧЕСКИМ ПЕРИОДОМ» ПРИШЕЛ «ПРАКТИЧНЫЙ», КОГДА ДЕВЕЛОПЕРЫ СТАЛИ ОГРАНИЧИВАТЬ ВНУТРЕННЮЮ ИНФРАСТРУКТУРУ, ОСНОВНОЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЯЯ ПОВЫШЕНИЮ ЕЕ КАЧЕСТВА

БЕЗ ИЗЛИШЕСТВ Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева говорит: «Если раньше застройщики элитной недвижимости стремились удивить клиента, предлагая бассейн, спа-комплекс, сигарную комнату и библиотеку, то сейчас таких излишеств почти не предлагают. Эти проекты в составе ЖК изначально убыточны, поскольку рассчитаны на небольшое число посетителей. Возник запрос прежде всего на функциональность, за которую состоятельные люди готовы доплатить. Поэтому девелоперы более осторожно и взвешенно стали оценивать ресурсы и предлагать что-то эксклюзивное». По ее мнению, одно из таких решений — зимний сад, расположенный во дворе дома или на крыше. «Такие решения предлагают очень многие застройщики элитной недвижимости. Другие предложения: собственный ресторан, бассейн, общая гостиная зона, кинозал, детская комната, бильярдная, переговорная, спортивный зал, массажный кабинет. Снаружи — фонтан, водопадный комплекс или небольшой парк, разбитый застройщиком. Из последних тенденций, которые приходят к нам с Запада, — появился запрос на собственные метеостанции, системы очистки и фильтрации потоков воздуха, „умный дом“ и гибкие планировки для зонирования площадей. Но, например, возведение только кинотеатра обойдется застройщику в дополнительные 20–30 млн рублей, поэтому застройщики делают выбор в пользу одного-двух таких элементов общей инфраструктуры — в таком случае стоимость квартиры в элитной ЖК вырастет в среднем на 5% плюс платежи за ежемесячное содержание и обслуживание таких помещений», — говорит госпожа Косарева.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит, что создание зимних садов и бассейнов — достаточно дорогое удовольствие. «Наличие бассейна в проекте осложняет процесс как строительства, так и эксплуатации. Со-

держание такого объекта отражается в коммунальных платежах собственников. Камин, как правило, занимает большую площадь, которую потенциально можно было бы продать, и требуют долгих согласований. Среди девелоперских „фишек“ в элитных проектах Петербурга можно выделить лифт для автомобиля (ЖК „Особняк Кушелева-Безбородко“), сигарную и винную комнаты (ЖК „Привилегия“, ЖК „Приоритет“), комнату для медитации (ЖК „Крестовский IV“), собственный дизайнерский сад (ЖК One Trinity Palace), причал для яхт и набережную (апарт-комплекс Royal Park, ЖК „Привилегия“), — отмечает госпожа Конвей.

Директор по маркетингу Legenda Всеволод Глазунов считает, что одинаковые проекты, спроектированные по единым стандартам и отличающиеся только архитектурой или парой «фишек», сегодня никому не нужны. «Это зависающее предложение. В тренде дома, предлагающие совершенно иное продуктивное качество. Во всех сегментах мы наблюдаем спрос на функциональные решения на уровне квартиры, дома, двора, и премиальный сегмент не исключение. То, что особенно важно именно для высокого сегмента, — это обеспеченность современными инженерными системами, ведь еще несколько лет назад они были ровны такими же, как и в обычных домах. Обязательным атрибутом премиального дома должны быть, например, погодозависимые тепловые пункты, которые регулируют температуру в батареях на основании погодных условий за окном, или современная IP-видеодомофония, система которой, как в современном смартфоне, обновляется, повышая стабильность работы и расширяя функционал», — перечисляет господин Глазунов. Он резюмирует: покупателям дорогой недвижимости не все равно, сколько они будут платить за обслуживание своих домов, поэтому абсолютно нефункциональные изыски вроде фонтанов жителям не нужны, так как их полезность и нужность сомнительна, а обслуживание — дорогое. ■