

Элитная недвижимость

Четверг, 11 декабря, 2014 №225

(№5498 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №17–36

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Рег. №01243 22 декабря 1997 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Guide



Коттеджный поселок в стиле фахверк OSKO-VILLAGE расположен в 5 км от КАД в районе деревни Мендсары. Поселок OSKO-VILLAGE отличается большими площадями участков, высококачественной отделкой коттеджей "под ключ".

Покупателю участка с домом остается определиться с выбором мягкой мебели, все остальное готово: в домах смонтированы все инженерные системы, сделана внутренняя отделка, установлены межкомнатные двери, лестница, кухонная мебель и бытовая техника, мебель для ванн, комнат и сантехника. Некоторые коттеджи полностью меблированы мягкой, корпусной мебелью ведущих итальянских фабрик (MOLTENI, PORADA, REFLEX, POLTRONA FRAU, ALIVAR и др.).

Каркас дома изготавливается в Германии из высококачественной клееной древесины. Сборку каркаса производят немецкие инженеры с немецкой точностью и педантичностью. Строительство ведется из экологически чистых материалов. На каждом участке размещен гараж с автоматическими воротами Horgmann, газовая котельная, локальные очистные сооружения, установлено ландшафтное освещение, выполнен ландшафтный дизайн: мощение от въезда к дому и гаражу, ограждение по периметру участка, зеленые насаждения на участке и по периметру участка.

На каждый участок проведены необходимые инженерные коммуникации: газ, электричество, водопровод, высокоскоростной интернет. Дороги на территории поселка выложены качественной брусчаткой, построен общественный пруд площадью 1000 кв.м. с пляжной песчаной зоной, началось строительство SPA-комплекса с тренажерным залом, детской площадки. Между отдельными участками построены водоемы, предназначенные для купания с подпиткой из скважин. Обслуживание поселка осуществляет собственная служба сервиса OSKO-VILLAGE SERVICE (ремонт инженерных систем, уборка территории, ландшафтные работы, клининг, химчистка, и др.). Осуществляется круглосуточная охрана, видеонаблюдение. Уникальная транспортная доступность поселка (близость КАД, ЗСД) позволяет добраться до центра города за 45 минут.

16 участков с собственным прудом!

Для внутренней отделки коттеджей фахверк используются только высококачественные отделочные материалы:

- напольный керамогранит итальянских фабрик SANT'AGOSTINO (www.ceramicasantagostino.it), EMILCERAMICA (emilceramica.it), FONDOVALLE (www.fondovalle.it), FIORANESE (www.fioranese.it) имитирующий паркет, мрамор, камень;
- немецкий натуральный паркет HARO (www.haro.com);
- настенный керамогранит итальянских фабрик LAMINAM (www.laminam.it), COTTO D'ESTE (www.cottodeste.it);
- межкомнатные двери итальянской фабрики RIMADESIO (www.rimadesio.it);
- электроустановочная арматура JUNG, Германия (www.jung.de);
- базовое освещение светильниками итальянской фирмы MARTINI (www.martinilight.com);
- ванные комнаты разработаны и произведены ведущими итальянскими компаниями BOFFI (www.boffi.com), CASABATH (www.casabath.it), CEA (www.ceadesign.it);
- кухни от ведущих итальянских производителей BOFFI (www.boffi.com), ARMANI/DADA (www.armanidada.com);
- бытовая техника MIELE (www.miele.ru).

**Коттеджный
поселок
класса люкс**



**СДАНА ПЕРВАЯ
ОЧЕРЕДЬ**

945 11 44

osko-village.ru





ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

КРИЗИС НЕ ПОВОД
ДЛЯ БЕСПОКОЙСТВА

Эксперты говорят, что элитный сектор менее всего подвержен влиянию кризиса. Товар это штучный, в некотором смысле даже дефицитный, а значит, по карману он лишь очень небольшому числу граждан. Состоятельные покупатели в обществе будут всегда, даже в трудные времена. Ведь кризис это не только депрессия, но и возможность заработать. И даже если кто-то в этот сложный период разорится, другой — более удачливый — обязательно найдет возможность сколотить состояние.

И действительно, тезис о том, что элитный класс — самый устойчивый сектор, подтверждается практикой. В то время как весной квартиры в сегменте масс-маркет разлетались как горячие пирожки, продажи премиальных квартир шли ровно, без резких скачков и падений.

Впрочем, некоторое влияние кризис оказал даже и на элитный сегмент. Как говорят банкиры, доля ипотечных схем в сделках по приобретению жилья класса de luxe в этом году росла и достигла 15% — еще недавно ипотеку для покупки элитных квартир привлекали лишь единицы. Эксперты говорят, что ипотека в сегменте масс-маркет зачастую является единственным источником финансирования сделки. В премиальной зоне жилищный кредит — лишь одна из возможностей найти средства на покупку. Но в кризис даже состоятельному человеку не просто «вытащить» из оборота своего бизнеса несколько десятков миллионов, а потому все больше крупных бизнесменов стали прибегать к помощи банков при совершении покупки жилья. Да и моментом надо пользоваться — очевидно, что по ставкам, по которым банки давали кредиты летом нынешнего года, в наступающем 2015-м взять ипотеку уже не получится: даже по оптимистичным прогнозам, ипотека подорожает как минимум на 1%. А даже 1% при кредите на несколько миллионов долларов будет весьма ощутимой разницей.

В будущем году, однако, помимо подорожания ипотеки, как считают эксперты, каких-то серьезных потрясений ждать не стоит. Рынок входит в фазу замедления, но не падения, оптимистично говорят девелоперы. Эта новая фаза, как полагают аналитики, продлится около двух лет. Впрочем, не исключено, что за более дальний рубеж все просто бояться заглядывать.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ СТАТУСА ВНИМАНИЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ К МЕСТАМ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ (МОП) ЗАВИСИТ ОТ КЛАССА НЕДВИЖИМОСТИ. ЕСЛИ В ЭКОНОМКЛАССЕ ПЛОЩАДЬ МОП РЕДКО ПРЕВЫШАЕТ 15% ОТ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ ЗДАНИЯ, ТО В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ МОЖЕТ ДОХОДИТЬ ДО 30% ЗА СЧЕТ ПРЕЗЕНТАБЕЛЬНОЙ ВХОДНОЙ ГРУППЫ И ЛИФТОВЫХ ХОЛЛОВ. И ДОЛЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, РАСТЕТ. РОМАН РУСАКОВ

Людмила Тэор, руководитель направления продаж и маркетинга группы Solo, считает, что доля мест общего пользования в элитном проекте должна составлять 25–30%. «Жилье высокого класса отличаются просторные входные группы. Обычно они несут представительскую функцию дома. Для отделки холлов и вестибюлей применяются только экологически чистые материалы дома. В элитных проектах предусмотрены дополнительные услуги для жильцов, такие как зоны релаксации, бизнес-зоны, спортивный комплекс. Обязательным объектом инфраструктуры является паркинг, обеспечивающий одним или несколькими парковочными местами каждого проживающего», — говорит она.

Госпожа Тэор добавляет: «Поскольку большинство элитных домов возводится в историческом центре города, где существует дефицит рекреационных зон, особое внимание уделяется организации дворового пространства. Обычно проекты оформления дворовых территорий в элитных жилых комплексах обходятся в 10–15% от стоимости».

Юлия Царан, совладелец, генеральный директор ORDO Group, считает: «Элитное жилье — это максимальный комфорт для собственников, и экономить на МОП — значит понижать уровень недвижимости».

Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости Tweed, говорит что в некоторых случаях доля МОП в элитных комплексах Москвы может достигать до 50, а то и до 70%. Например, это относится к таким проектам, как «Москва-Сити» и «Легенды Цветного».

НОВЫЙ КУРС «Сегодня можно говорить о том, что девелоперы взяли курс на увеличение зон общественного пользования в элитном строительстве. При этом жилое пространство имеет ровно противоположный вектор: площади квартир уменьшаются. Тенденция пришла к нам с Запада, где уже давно все лишнее — прачечные, гладильные комнаты, кладовки — выносятся за рамки квартир. Получается, что жилье нужно в основном для того, чтобы спать. Особенно такой подход актуален для молодежи, которая мобильна и придает внутренней инфраструктуре большое значение. Девелоперы руководствуются логикой: лишние опции не должны отягощать квартиру. Можно совершенно спокойно уменьшить жилую площадь, а в комфорте обитателям дома не отказывать за счет внутренних особенностей проекта», — говорит госпожа Могилатова.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге,

подтверждает тенденцию к увеличению: «Можно сказать, что за счет крупных лобби, которые становятся все более популярными, доля МОП увеличивается с 25 до 30%. В некоторых случаях даже до 40%. В качестве интересного примера можно привести ЖК Diadema Club House, где сделаны открытые лестницы, идущие вокруг лифта и занимающие почти половину пространства, — очень роскошное решение, но вполне себя окупившее за счет клиентов, особо требовательных к простору в доме».

Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева отмечает, что в последние годы у всех типов жилья значительно улучшились качественные характеристики мест общего пользования. На смену стандартным решениям пришли яркий дизайн и индивидуальная отделка. Появилось более четкое разделение МОП в зависимости от статуса объектов: чем выше класс дома, тем более индивидуальна отделка МОП. Часто прослеживается определенная концепция, например, название объекта, архитектура и дизайн помещений связаны между собой общими мотивами. Чем выше класс объекта, тем насыщеннее и «богаче» отделка МОП, тем более качественные материалы и работа. Так, в элитных объектах используется дизайнерская отделка с использованием эксклюзивных материалов, например, натурального камня.

СООТВЕТСТВОВАТЬ КЛАССУ Для покупателей элитного жилья отделка мест общего пользования должна соответствовать классности объекта и статусу самого покупателя. Например, в элитных объектах может быть предусмотрен холл с очень дорогим интерьером для встреч с гостями.

«На текущий момент в элитном жилом комплексе уже обязательным считается премиальное помещение-лобби. Безусловно, должна быть зона ресепшен или аналог стойки портье — неважно, какое количество персонала вовлечено в функционирование этой зоны, это момент очень важный. Не менее значимым является и наличие „мягкой“ зоны с посадочными местами», — говорит госпожа Конвей.

Андрей Петров, генеральный директор центра элитных проектов «Петербургская недвижимость», считает, что холлы в элитных проектах должны быть выполнены по авторскому дизайн-проекту с применением высококачественных материалов, обязательны — просторные входные группы, залы для ожидания гостей. «Во дворе должны присутствовать малые архитектурные формы, иметь место профессиональный ландшафтный дизайн. Террито-

рия должна быть огорожена, обеспечены ограниченный доступ, круглосуточная охрана и видеонаблюдение», — говорит он.

Еще один тренд в оформлении холлов в домах — единая входная группа для нескольких зданий или одного здания с несколькими подъездами в рамках одного проекта, где располагается парадный вестибюль. Такой прием позволяет не только соблюсти безопасность, но и организовать в холле лобби подобно тому, что есть в отелях высокого класса. «Здесь можно выпить чашечку кофе, принимать гостей и обсуждать дела с партнерами, не поднимаясь с ними в квартиру», — рассказывает господин Петров.

Екатерина Немченко, директор департамента жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Дополнительными опциями являются произведения искусства, скульптурные композиции или фонтаны, которыми украшают придомовую территорию или холл».

СЕРВИС НА СТОРОНУ В среде экспертов до сих пор нет единого мнения — должен ли элитный комплекс обладать обширной инфраструктурой. С одной стороны, жители дома премиум-класса нуждаются в определенных сервисах. С другой — содержать слишком большое количество объектов сервисной инфраструктуры только силами жильцов слишком накладно. А разрешить в дом доступ людей с улицы — значит нарушить камерность атмосферы элитного жилья.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, считает, что в по-настоящему элитных домах не должно быть никакой инфраструктуры. «Элитный дом — это дом закрытый, где кроме жильцов не должно быть посторонних людей. Возможно присутствие консьержа, который организует химчистку, уборку помещений, парковку машин», — категоричен он. Содержать же все объекты силами жильцов элитного дома — слишком дорогое удовольствие даже для состоятельных людей.

Отчасти с ним согласна Анна Калинина, руководитель отдела элитной жилой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate: «Нужно брать в расчет, что в большинстве элитных проектов внутридворовая территория закрыта для посторонних лиц. В этом случае такие элементы инфраструктуры, как магазины, салоны красоты, отделения банка, фитнес-центры, обычно размещаются по фасаду здания, что позволяет им быть коммерчески успешными за счет ориентации не только на жителей дома, в котором они расположены. → 20



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЗЯЛИ КУРС НА УВЕЛИЧЕНИЕ ЗОН ОБЩЕСТВЕННОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ В ЭЛИТНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ. ПРИ ЭТОМ ЖИЛОЕ ПРОСТРАНСТВО ИМЕЕТ РАВНО ПРОТИВОПОЛОЖНЫЙ ВЕКТОР: ПЛОЩАДИ КВАРТИР УМЕНЬШАЮТСЯ

19 → Создание бассейна или ресторана, рассчитанного только на жильцов одного дома, уже доказало свою коммерческую неуспешность».

Однако большинство экспертов с точкой зрения коллеги из Rumpu не соглашались.

В частности, Екатерина Беляева считает, что инфраструктура влияет на статус объекта. «Сегмент элитной недвижимости требует 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, например, 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 концепции элитного жилого комплекса является формирование однородной социальной среды, объединенной общими интересами, например, гольф-поле (жилой дом «Буржуа»), причал для яхт (ЖК «Леонтьевский мыс», «Привилегия»), — говорит госпожа Беляева.

ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ Покупатели жилья высокого класса все больше внимания уделяют наличию на территории комплекса всего необходимого для жизни.

Например, в проекте Riverside от Setl City, как рассказывает господин Петров, в составе квартала, помимо восьми жилых зданий с квартирами высокого класса,

будет офисный центр, детский сад с бассейном (сдается в эксплуатацию вместе с домами первой очереди) и крытая автостоянка. Кроме того, во встроенных помещениях появятся два отделения разных банков, рестораны, супермаркет, салон флористики. Ряд встроенных помещений будет продан в последнюю очередь уже по окончании реализации проекта: в это время станет понятным, в каких еще объектах будут нуждаться жители. Покупателями помещений по замыслу застройщика станут сетевые операторы с высоким уровнем обслуживания клиентов и покупателей. На территории комплекса запланированы прогулочные зоны, спортивные площадки, детские игровые площадки. Также проектом предусмотрено возведение крытого паркинга на 1162 автомашины, то есть почти на каждую квартиру — по машино-месту.

Госпожа Могилатова замечает: «Чем больше общественных зон в жилом комплексе — тем комфортнее среда. В жилые проекты логично не включать офисы, а делать ритейл — кафе, рестораны, парикмахерские, спа, спорт, предприятия обслуживания. И обязательно нужно предусматривать вход с улицы, чтобы разделять потоки. Кроме того, в элитном доме уместны виртуальные офисы, кафе, библиотеки, салоны красоты, игровые комнаты для детей. Вот за этим будущее. Особенно это касается отдаленных проектов, куда с удовольствием переезжают топ-менеджеры, которые пока не могут позволить себе жилье в центре города. Это идея для них».

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПЛЮСЫ Инфраструктура мест общего пользования во многом зависит от концепции проекта. «На кафе, игровые и спортивные комнаты, холлы может отводиться до 20–35% от общей площади. При этом повышается и значение дизайна и отделочных материалов. В целом МОП призваны обеспечить максимально комфортное проживание в доме премиум-класса. Соответственно, жителям предлагаются места для занятий спортом, отдыха и решения бытовых нужд», — говорит Дарья

Баранова, директор по маркетингу компании O2 Development.

Директор Санкт-Петербургского филиала Банка Москвы Алексей Кольчик добавляет: «Дополнительными плюсами становятся отдельная огороженная территория, дошкольные и школьные заведения, магазины, рестораны, спортивные заведения — прямо на территории такого жилого комплекса. Все это, по моим наблюдениям, очень актуально и востребовано в последнее время».

Анна Калинина отмечает, что в последнее время в элитных проектах стали появляться такие «фишки», как винный погребок с регулируемым микроклиматом. «В состав элитных жилых комплексов также стали включать центры эстетической медицины и планирования семьи (например, подобные центры есть в ЖК «Олимпийская деревня» на Вязовой улице, 10, и в ЖК «Резиденция на Суворовском» на Кировской улице, 64)», — говорит она.

Госпожа Немченко считает, что визитной карточкой проекта может стать спа, бассейн, тренажерный зал, холодильник для хранения шуб, сигарная комната или комната для переговоров на первом этаже.

«Одним из ярких примеров дома с подобной инфраструктурой является проект RBL «Новая звезда» на Песочной набережной. Строящийся сейчас проект Novard также в составе инфраструктуры дома предлагает wellness-центр с бассейном, фитнес-клуб и детскую игровую комнату. В зависимости от размеров проекта создается сервисная инфраструктура, которая располагается на первых этажах жилого комплекса», — добавляет госпожа Немченко, обращая при этом внимание на то, что очень важно обеспечить в шаговой доступности нужные сервисы, но при этом не нарушить приватность проживания, которая создается в элитных комплексах, и не создать популярную точку притяжения для широкого круга потребителей.

«Необходимыми атрибутами инфраструктуры в этом случае становятся рестораны премиум-класса, уютные стильные кафе, салоны красоты, бытовые сервисы VIP-класса, офисы», — считает

госпожа Немченко. По ее мнению, примером организации большого пространства и создания внутри проекта сервисной инфраструктуры являются проекты «Парадный квартал» (группа ЛСР) и «Леонтьевский мыс».

«Важно, чтобы была продумана инфраструктура и сохранялась концепция, которая может быть утрачена в случае отсутствия контроля за составом арендаторов коммерческих помещений в жилом комплексе. Для обеспечения жизнеспособности концепции проекта и поддержки высокого уровня комфорта жизни и соответствия статусу элитности отдельные застройщики оставляют инфраструктуру в своем последующем управлении», — говорит госпожа Немченко.

Несколько иную точку зрения высказывает госпожа Могилатова: «Надо заметить, что сигарные, банкетные или бильярдные комнаты отходят на второй план, ими не так часто пользуются. Но по-прежнему свою популярность сохраняют фитнес-клубы или фитнес-залы, бассейн на территории комплекса. Бассейном, правда, пользуются в меньшей степени, но желание иметь его в инфраструктуре комплекса сохраняется. Должна быть некая рекреационная зона — в каких-то случаях это зимний сад, в каких-то — японский сад, в каких-то — просто тихий дворик, который благоустроен особым образом. Такие закрытые или открытые пространства для прогулок весьма приветствуются. Если говорить про холодильники для шуб или какие-то переговорные комнаты, офисы, комнаты для йоги, то это уже больше дополнительная инфраструктура, которая характерна для самого высокого сегмента de luxe. И в то же время это некий привлекательный атрибут, который используется очень редко, как и все, впрочем, в мире роскоши. Зачастую многие элементы этого мира абсолютно непрактичны, и точно так же это характерно и для недвижимости. Это некий дополнительный атрибут, который может в случае необходимости принести дополнительный комфорт. Но это совершенно не значит, что им будут регулярно пользоваться». ■



ИЗВЕСТНЫЙ
ХУДОЖНИК

ДЛЯ ТЕХ,
КТО ПОНИМАЕТ

Собрание

ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ
БОЛЬШАЯ ПОСАДСКАЯ УЛ., 12

СДАЧА-2014



ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ
КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ



АЛЕКСАНДРИЯ
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
НОВГОРОДСКАЯ УЛ. 23

ДОМ СДАН

ПРЕМИУМ-КЛАСС РАСШИРЯЕТ ГРАНИЦЫ БАЛКОНА

В последнее время на рынке жилья премиум-класса стали все чаще попадаться предложения по продаже квартир с террасами. Однако, как говорят эксперты, ожидать, что доля этого сегмента в общем объеме продаваемых элитных квартир превысит 5%, все же не стоит — слишком уж специфичен продукт, да и даже состоятельным людям он не всегда по карману. РОМАН РУСАКОВ

Термином «терраса» на рынке обозначают, как правило, либо более просторных размеров остекленный балкон (площадью до 20 кв. м), либо эксплуатируемую кровлю в квартирах на последних этажах. На эксплуатируемых кровлях оборудуются террасы, на которых можно разместить просторную зону релакса или разбить большой зимний сад.

Квартиры с террасами стали появляться в Петербурге в середине 90-х годов прошлого века, причем как в новых премиальных проектах, так и в старом фонде в надстроенных мансардах.

Популярность просторных террас-балконов растет, и в последние несколько лет они стали тенденцией в планировочных решениях. Что касается выхода на кровлю в квартирах на последних этажах, то здесь их большая площадь зачастую воспринимается покупателями как избыточная. Хотя само наличие этой опции нравится дольщикам.

Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости Tweed, рост популярности террас видит в глобальном потеплении: «Думаю, определенную роль сыграло изменение климата и глобальное потепление в России. Еще лет тридцать назад у нас было холоднее, выпадало больше осадков, поэтому было модно остеклять балконы. В нынешних погодных условиях на открытом воздухе можно проводить гораздо больше времени».

Эксперты уверены, что девелопер, задумывая проектирование квартир с террасами, должен задать себе вопрос, для чего и кого он это делает и что будет видеть из окон своего дома будущий житель.

Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая говорит: «Вид с террас должен радовать глаз, а не упираться в стену соседнего здания или выходить на промышленный участок. Как правило, дома, в которых устраиваются террасы, отличаются интересным архитектурным решением, наличием богато декорированных фасадов».

По данным Bescar, доля квартир с террасами в общем объеме предложения элитного жилья составляет около 10%. «К примеру, квартиры с террасой есть в таких жилых комплексах, как „Четыре горизонта“ (RBI), „Смольный квартал“ („Возрождение Санкт-Петербурга“), „Александрия“ (RBI) и клубный дом „Петроградцев“ („Строй-Импульс“)», — перечисляет Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости Bescar.

В компании Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate говорят, что в старом фонде террасы есть в домах на набережной реки Мойки, 6; 30; 31, на Малой Конюшенной улице, 9, на Итальянской улице, 6. «В новых проектах террасы можно встре-



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕРРАСЫ СТРОГО РЕГЛАМЕНТИРУЕТСЯ ЗАСТРОЙЩИКАМИ. ЗАСТЕКЛИТЬ ЕЕ МОЖНО ТОЛЬКО С РАЗРЕШЕНИЯ АРХИТЕКТОРА ПРОЕКТА, ТАК КАК ДАННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ВЛИЯЮТ НА ОБЛИК ВСЕГО ДОМА

тить в ЖК „Парадный квартал“, ЖК „Дом у моря“, ЖК „Омега-Хаус“, — добавляют в Astera.

Девелоперы, которые сегодня предусматривают террасы в составе своего объекта, формируют принципиально новый подход к данной составляющей, который можно назвать «европейским»: террасы становятся более широкими, правильной формы, удобными для того, чтобы там можно было бы разместить кресло, стол и все, что необходимо для отдыха. «В дополнение к этому надо отметить, что, к сожалению, не все умеют пользоваться террасами, у нас нет еще такой сложившейся практики. Тем не менее, если это частично закрытая терраса, она становится дополнительным помещением квартиры, на территории которого можно принимать гостей, можно просто посидеть, отдохнуть, позаниматься йогой, например, или поза-

го, обычно делают на застекленной террасе зимний сад, кабинет, игровую комнату или зону отдыха. На мой взгляд, открытые террасы — не самый разумный вариант в условиях непредсказуемого петербургского климата. Облегчить эксплуатацию можно за счет утепления полов и установки дренажной системы, однако даже в этом случае наслаждаться времяпрепровождением на террасе можно будет далеко не весь год», — рассказывает Анна Калинина, руководитель отдела элитной жилой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Как правило, площадь террас может быть разной. Госпожа Гуртовая рассказывает про проекты, которые реализует ЮИТ: «Благодаря оригинальной ступенчатой архитектуре ряд квартир в комплексе бизнес-класса „Чапаева, 16“ на верхних этажах имеют просторные открытые террасы. С террас, площадь которых составляет от 4,3 до 29,1 кв. м, открывается вид на центр города. В элитном жилом комплексе „Смольный проспект“ также предусмотрены просторные террасы. Их площадь варьируется от 38,89 до 139,7 кв. м».

Ирина Могилатова говорит: «При покупке террасного жилья следует обратить внимание на соотношение площадей. Считается нормальным, когда в квартире площадью 200 кв. м будет терраса на 30 кв. м. Открытые площадки можно красиво обустроить: делать озеленение, ставить столики, организовывать диванные зоны».

ЦЕНА ВОПРОСА Полина Яковлева, тем не менее, отмечает, что квартира с большой террасой может стоить на 40% дороже квартиры без террасы в том же проекте. «Зачастую собственники такого жилья размещают на террасах сауны, детские площадки, столовые, лежаки и зонтики для загара, оборудуют зоны для отдыха с барбекю», — говорит она.

Анна Калинина дает более осторожную оценку: «В среднем квартира с террасой стоит на 10–15% дороже аналога без террасы».

Госпожа Гуртовая согласна: «Наличие террасы, конечно, оказывает влияние на стоимость квартиры, она будет стоить дороже, но конкретные цифры будут зависеть от метража самой квартиры, размера террасы, этажа и других факторов».

А Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», полагает, что говорить о конкретной стоимости апартаментов с террасами опрометчиво. «Каждая подобная квартира и вид из нее — эксклюзив. Традиционно под апартаменты с террасами выделяются верхние этажи комплекса, где открываются самые потрясающие виды. Поэтому в среднем на сто квартир в доме — максимум две с террасами. → 24



Ипотека, Рассрочка, 214-ФЗ

ПОДАРКИ ВСЕМ ПОКУПАТЕЛЯМ!

**АПАРТАМЕНТЫ НА БЕРЕГУ
ФИНСКОГО ЗАЛИВА В КОМАРОВО***

от **9,9** млн
руб.



(812) 702 4222
komarovo1.ru



Застройщик: ООО «АНТАРЕС-Стройинвест». *Многофункциональный медицинский и оздоровительный центр. Проектная декларация доступна на сайте: komarovo1.ru. В соответствии с ФЗ № 214 Застройщик с целью обеспечения обязательств по заключаемым договорам с участниками долевого строительства осуществляет страхование своей гражданской ответственности. Ипотека предоставляется ЗАО «КБ ДельтаКредит», Генеральная Лицензия ЦБ РФ 3338. **Пионер. ***Центр здоровой жизни, необходима консультация специалистов. Реклама

22 → Кроме того, такая недвижимость присутствует на рынке в ограниченном количестве. В городе не так много достойных локаций для появления подобных проектов, но шанс все же есть. Параметры, влияющие на стоимость такого жилья, очень индивидуальны. Это и виды, и удаленность от исторического центра города, и площадь квартиры».

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова при этом обращает внимание: «Формально по 214-ФЗ отдельная плата за балкон, лоджию или террасу не взимается, поэтому наличие террасы „зашиито“ в стоимость квадратного метра квартиры».

Елизавета Конвей подтверждает: «Девелоперы могут предлагать террасы как некое дополнительное преимущество объекта, которое может повышать непо-

средственно стоимость самого квадратного метра. Но, учитывая, что по существующему законодательству терраса в общую площадь квартиры не включаются, официально ее наличие повлиять на повышение стоимости квартиры не может».

«При этом наличие террасы не влияет на размер коммунальных платежей, так как ее площадь не включается в свидетельство о собственности в общую площадь квартиры. Вследствие этого ТСЖ рассчитывает коммунальные платежи без учета площади террасы», — говорит госпожа Калинина.

ДЕМОКРАТИЧНЫЕ ФОРМАТЫ НА ПОДХОДЕ Впрочем, с выходом девелоперов на загородный рынок, террасы становятся элементом жилья и более демократического сегмента. Олег Громков,

директор департамента исследований и консалтинга East Real рассказывает: «В ближайших пригородах можно встретить примеры в сегменте массового спроса, при этом террасы могут появляться не только на крыше, но и на земле: на продаваемом вместе с квартирой земельном участке. Наземные варианты больше пользуются спросом из-за компактных размеров, но требуют от девелопера творческого подхода к ландшафтному дизайну. Террасы на крыше разнообразят архитектуру жилого комплекса и тоже находят спрос со стороны покупателей, но, как правило, заметно удорожают квартиру, требуют дополнительных затрат на отделку и эксплуатацию».

Да и в черте города террасы появляются уже и в сегменте комфорт-класса. Юлия Жалеева, руководитель отдела мар-

кетинга и продаж проекта «Триумф Парк», говорит: «В нашем ЖК „Триумф Парк“ еще в самом первом доме мы попробовали реализовать эту идею — спроектировать и построить четыре квартиры с террасами. И нужно сказать, что задумка имела большой успех — квартиры раскупили очень быстро. Теперь в каждом доме есть несколько квартир с большими балконами или террасами. Они могут быть как с остеклением, так и без. Средняя площадь обычно колеблется вокруг 12–15 кв. м. Если говорить о стоимости, то квартира с террасой может быть дороже аналогичной на 5–7%. Полагаю, что чаще всего в таких „летних помещениях“ устраивают мини-оранжереи или просто используют их для отдыха. Недавно от одного из покупателей такой квартиры я услышала намерение расстелить там рулонный газон». ■

ВЛОЖИТЬСЯ В БРЕВНО

ДОЛЯ ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ В ЭЛИТНОМ СЕКТОРЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ПАДАЕТ. ОТЧАСТИ ЭТО СВЯЗАНО С ТЕМ, ЧТО СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЭЛИТНОГО ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ НЕ РЕДКО ИМПОРТИРУЮТСЯ ИЗ ФИНЛЯНДИИ, И НА ФОНЕ ПАДЕНИЯ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ ОНИ СТАНОВЯТСЯ СЛИШКОМ ДОРОГИМИ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ СВОИ ПОКЛОННИКИ У ТАКОГО ТИПА ДОМОСТРОЕНИЯ ОСТАЮТСЯ — МНОГИЕ СЧИТАЮТ ДЕРЕВО ОДНИМ ИЗ САМЫХ ЭКОЛОГИЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным Besar, в настоящий момент на загородном рынке Петербурга реализуются следующие элитные поселки с деревянными коттеджами: «Флагман» и Высокие ели» («Петростиль»), «Охтинский парк» и «Борисово» («Пулэкспресс»), Honka Nova Concept Residence и Family Club (Honka), а также Osko-Village (Osko House). Однако, как отмечает Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости Besar, количество проектов, предусматривающих строительство домов из бруса или бревен, сокращается.

«Застройщики „Пулэкспресс“ и „Петростиль“ сейчас вовсе отказались от такого формата жилья, отдав предпочтение строительству из газобетона. Дело в том, что по окончании возведения качественного коттеджа из бруса необходимо прождать еще как минимум год для того, чтобы дом устоялся. Но многие клиенты не готовы так долго ждать. К плюсам деревянного домостроения относятся экологичность объектов, высокая теплоизоляция, а также изящность. Минусами являются пожароопасность, длительность строительства и дороговизна. Средняя стоимость квадратного метра в элитных проектах коттеджей из дерева составляет около 130 тыс. рублей. Как правило, такие дома приобретают клиенты, для которых на первом месте стоит фактор экологии. Отмечу, что деревянный материал не накладывает каких-либо ограничений на архитектурные формы или процесс строительства домов», — говорит госпожа Яковлева.

С ФИНСКИМ ОПЫТОМ В последние годы на рынок активно выходили новые игроки, в том числе и финские производители домов, которые на своем внутреннем рынке работают довольно давно.



КАК ПРАВИЛО, ТАКИЕ ДОМА ПРИОБРЕТАЮТ КЛИЕНТЫ, ДЛЯ КОТОРЫХ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ СТОИТ ФАКТОР ЭКОЛОГИИ

По оценкам компании Rovaniemi, большая часть предложения на рынке деревянных домов относится к эконом-сегменту. Примерно 65% ориентировано на бюджет покупки до 5 млн рублей, 25% — 5–7 млн рублей, а наименее значительная доля (около 10% предложения) рассчитана на покупку жилья стоимостью более 7 млн рублей.

Руслан Костюк, глава представительства Rovaniemi в России, говорит: «Стоимость дома из финского клееного бруса с готовностью под чистовую отделку у финских производителей в среднем варьируется в диапазоне €1,5–2 тыс. за кв. м в зависимости от проекта».

В Ленинградской области объем строительства финских деревянных домов невысок, около 3% от всего объема деревянных домов, что объясняется высокой

стоимостью продукта. И на фоне роста курса евро продукт становится еще менее конкурентен.

ТРЕБУЕТСЯ НАВЫК Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор проектного бюро Portner Architects, отмечает, что проектирование деревянных домов требует хороших навыков и большого опыта в данной тематике. «Настоящих профессиональных архитекторов в этой сфере у нас мало. Кроме того, разработка индивидуального проекта деревянного дома — это всегда очень дорого и достаточно сложно прогнозируемо с точки зрения качества конечного результата, стоимости и сроков реализации», — говорит он.

Однако на сегодняшний день на рынке присутствует пул компаний с высоким уровнем компетенции и портфолио гото-

вых оптимизированных проектов, поэтому, обращаясь к ним, девелоперы коттеджных поселков могут с точностью оценить стоимость и сроки реализации проектов, при этом получая возможность выбрать различные варианты архитектуры.

«Подобная техника накладывает на фантазию архитектора ряд ограничений, связанных как с особенностями конструкции и деревообработкой, так и с внутренним дизайном помещения, ведь дерево обладает собственной эстетикой — к примеру, нет смысла обшивать стены чем-то еще», — считает господин Лукич.

Директор по развитию «НЛК Домостроение» Константин Блинов придерживается иной точки зрения: «На мой взгляд, дерево особенно расширяет возможности дизайнеров. И именно при отделке дома — предоставляет возможность творчески работать с различными красками, дерево позволяет создавать необычные сочетания, например, с камнем».

ОПТИМАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит: «Безусловно, с экологической точки зрения деревянное домостроение, наверное, один из оптимальных вариантов для загородного проживания, особенно для сезонного загородного проживания. В настоящее время в Курортном направлении есть несколько поселков, которые успешно реализуют дома из этого материала для постоянного проживания. Стоимость такого жилья в большей степени зависит, безусловно, от локации, которая будет определять стоимость лота в первую очередь, а материал самого дома — уже во вторую. → 28



НЕПОКОЛЕБИМЫЙ СЕКТОР

ПОКА КОЛЕБАНИЕ КУРСА ИНОСТРАННЫХ ВАЛЮТ НЕ ОТРАЗИЛОСЬ НА УРОВНЕ СПРОСА И СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА. ДИНАМИКА ЭТИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕРЖИТСЯ НА СТАБИЛЬНОМ УРОВНЕ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Валентин Романов, руководитель департамента по СЗФО «Надежные новостройки России», отмечает: «Валютные колебания спровоцировали незначительное повышение цен (3%) в начале сентября на первичном рынке элитной недвижимости. Остальные незначительные изменения связаны с изменением структуры предложения. На спрос это существенно не повлияло. В следующем году будет рост цен в пределах 5% — при условии незначительного валютного роста. Понижение же курса рубля не отразится на ценах».

Как говорят в компании Besag, сегодня наблюдается некоторое оживление спроса на покупку очень дорогих элитных объектов с высоким сроком экспозиции. «Курс на вывод денежных средств российской элиты из офшоров и возвращение капиталов стимулирует их обладателей приобретать элитную недвижимость, как средство вложения и сохранения данных средств. По нашим оценкам, в краткосрочной перспективе (после Нового года) динамика показателей спроса и цены на данный продукт останется на прежнем уровне», — говорит Полина Яковлева, директор департамента жилой недвижимости Besag.

Директор управления стратегического маркетинга и исследований рынка компании RBI (входит в холдинг RBI) Вера Сережина говорит, что рынок элиты оказался более ровным, чем массовый сегмент в этом году. «Спрос на элиту был устойчивым. Это объясняется тем, что элитный покупатель выбирает жилье для собственного проживания и ориентируется не столько на цену, сколько на сам проект и его качественные характеристики. Поэтому спрос на элиту, который наблюдался в этом году, не ажиотажный, а отложенный. За время дефицита качественных предложений, что наблюдался на рынке в последние несколько лет, покупатель соскучился по интересным проектам и сегодня стремится их приобрести», — отмечает госпожа Сережина. О балансе спроса и предложения, по ее мнению, говорят следующие цифры: с начала 2014 года на рынок вышло 16 новых проектов, а это около 233 тыс. кв. м элиты и бизнес-класса. И в таком же количестве были распроданы «остатки» квартир в давно сданных домах.

«Рынок „очистился“ от старых проектов, а число проданных и поступивших в продажу квартир сравнялось. Спрос на элиту также реализуется за счет переезда офисов крупных московских компаний в Петербург. Ситуация на финансовых и мировых рынках также повлияла на интерес к недвижимости», — говорит госпожа Сережина.

Впрочем, Марина Агеева, руководитель отдела продаж жилой недвижимости УК «Теорема», полагает, что валютные колебания все-таки затронут сегмент элитной недвижимости. «Для отделки фасадов, интерьеров мест общего пользования в дорогих проектах обычно используются импортные материалы. Та же ситуация



СПРОС НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, КОТОРЫЙ НАБЛЮДАЛСЯ В ЭТОМ ГОДУ, НЕ АЖИОТАЖНЫЙ, А ОТЛОЖЕННЫЙ

и с качественным инженерным оборудованием. Степень влияния курса валют на конечную себестоимость проекта будет зависеть от стадии готовности проекта», — говорит госпожа Агеева.

Борис Каптелов, коммерческий директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», считает, что основной тенденцией за последнее время стала осторожность рынка, связанная с макроэкономической нестабильностью. «У людей есть деньги, но они не понимают, что их ждет в будущем, как им планировать свои долгосрочные инвестиции, в том числе и покупку квартиры. В элитной недвижимости важным трендом стала поляризация спроса. Объекты, имеющие помимо основных достоинств (местоположение, панорамные виды, сервис) какие-то свои „фишки“, остаются востребованными у покупателей. Что касается стоимости элитного жилья, то в сегменте квартир de luxe не наблюдалось особых изменений: цена одного квадратного метра находится в диапазоне 250–590 тыс. Стоимость квадратного метра недвижимости класса премиум варьируется в пределах 135–410 тыс. рублей. Осенью наблюдалось сезонное повышение спроса и, соответственно, рост продаж. Ежегодно это связано с тем, что заканчивается сезон отпусков и многие возвращаются в город», — говорит господин Каптелов.

С ним согласна Людмила Тэор, руководитель направления продаж и маркетинга группы Solo: «Ноябрь мы можем оценить как один из самых активных месяцев с точки зрения объема продаж. Объем сделок в ЖК „Гранвиль“ увеличился пример-

но на 10–15% по сравнению с октябрём. Несмотря на то, что рынок сейчас занимает выжидательную позицию, элитные проекты всегда остаются востребованными».

Однако начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Де-

нисова полагает, что на сегодняшний день рынок вошел в фазу замедления, а до этого на протяжении последних 2,5–3 лет находился в фазе роста. «Это естественная цикличность, ведь невозможно расти, устремляясь в бесконечность. Циклы подъемов неизбежно сменяются циклами плато или некоторым снижением активности. Несомненно, геополитическая и экономическая ситуация, которая сейчас сложилась, влияет на новую фазу рынка. Я думаю, что новый цикл продлится достаточно долго. Наши аналитики говорят о периоде около двух лет. Несмотря на сложившуюся ситуацию, мы не видим предпосылок для снижения цен», — говорит госпожа Денисова.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, также полагает, что в текущей ситуации, когда спрос наименее прогнозируем, в элитном сегменте тоже есть тенденция к замедлению принятия решения о покупке. «Но важно учесть, что в элитном сегменте экономика основных проектов допускает невысокий темп продаж, соответственно, это не слишком отразится на подобных проектах в целом», — говорит госпожа Конвей.

Андрей Тетыш, президент АРИН, при этом отмечает, что рынок элитной аренды почувствовал серьезную коррекцию: «Объект, выставленный за 160 тыс. рублей в месяц, реально находит своего арендатора, когда цена опускается до 120–130 тыс. рублей». ■

ДИНАМИКА КУРСА ДОЛЛАРА И ЦЕНЫ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ В 2014 ГОДУ

ДАТА	КУРС РУБЛЬ/\$	КОЛЕБАНИЯ В %	ЦЕНА КВ. М, РУБ.	КОЛЕБАНИЯ В %
26.05	34.08		315235	
02.06	34.89	2.38	315235	0
09.06	34.33	-1.61	315235	0
16.06	34.57	0.7	315235	0
23.06	34.28	-0.84	315235	0
30.06	33.84	-1.28	315235	0
07.07	34.32	1.42	315235	0
14.07	34.31	-0.03	312286	-0.94
21.07	35.09	2.27	312286	0
28.07	35.35	0.74	316304	1.29
04.08	35.66	0.88	316304	0
11.08	36.05	1.09	316304	0
18.08	36.05	0	317886	0
25.08	36.12	0.19	317886	0
01.09	37.29	3.24	317886	0
08.09	37.09	-0.54	317886	0
15.09	37.99	2.43	327573	3.05
22.09	38.58	1.55	327573	0
29.09	39.39	2.1	328813	0.38
06.10	39.74	0.89	328813	0
13.10	40.33	1.48	328813	0
20.10	40.88	1.36	328813	0
27.10	41.95	2.62	328813	0
04.11	41.96	0.02	328813	0
10.11	45.89	9.37	328813	0
17.11	47.33	3	328813	0
24.11	44.98	-4.97	328717	-0.03

ИСТОЧНИК: «НАДЕЖНЫЕ НОВОСТРОЙКИ РОССИИ»

КОТТЕДЖИ ПРЕДПОЧИТАЮТ ВЫДЕРЖАННЫЙ СТИЛЬ

БОЛЬШИНСТВО ЭЛИТНЫХ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА ПРЕДСТАВЛЕНО В КЛАССИЧЕСКОМ ИЛИ СОВРЕМЕННОМ, НО СПОКОЙНОМ И ВЫДЕРЖАННОМ СТИЛЕ. ЭКСПЕРИМЕНТЫ С АРХИТЕКТУРОЙ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ ВСТРЕЧАЮТСЯ РЕДКО. ДЕНИС КОЖИН

Эксперты утверждают, что большинство проектов коттеджных поселков в Петербурге и Ленобласти не отличается качественно проработанной средой: если в комплексе есть детская площадка, магазин и асфальтированная дорожка с освещением, то он уже считается насыщенным инфраструктурой, и это выносится в число конкурентных преимуществ. «Наличие общественных рекреационных зон (обустроенные зоны для пикника, велодорожки, спортивные площадки) считается уже большой роскошью, тогда как именно этот параметр может обеспечить проекту ликвидность и довольную аудиторию», — полагает Илья Тюкин, директор ГК «Арт-фасад».

ФАКТОР ПРЕМИИ Максим Клягин, аналитик УК «Финанс Менеджмент», говорит: «Как правило, уникальное архитектурное решение загородного дома может не только эстетически выделять проект на фоне более традиционных объектов, но и стать фактором значительной рыночной премии. Таких проектов, реализованных с привлечением известных авторов и отличающихся исключительно оригинальным стилем, в последнее время все больше, но, конечно, реализуются они в основном в премиальном сегменте. В первую очередь это связано с ростом конкуренции и повышением уровня запросов капитализированной аудитории».

Николай Кузнецов, руководитель отдела загородной недвижимости АН «Бекар», считает, что вслед за девелоперами, работающими в городе, компании, строящие загородное жилье, также озаботились привлечением западных архитекторов. «Отечественные застройщики привлекают иностранные, преимущественно финские, архитектурные бюро. К примеру, коттеджный поселок „Горки СПб“ („Петростиль“) был построен по проекту финского бюро Arkval OY. В ЖК „Медовое“ („Петростиль“) итальянский архитектор Гаэтано Пеше спроектировал клубный дом Waves с крытым бассейном, сауной, тренажерным залом, массажным кабинетом, комнатой отдыха и игровой зоной для детей. Кроме того, собственники коттеджей могут заказать разработку интерьерных решений у дизайнера Паола Навоне», — говорит он.

ПОД ЗЕМЛЕЙ Бывают и вовсе необычные примеры работы архитекторов с ландшафтом загородного поселка. Господин Тюкин вспоминает московский проект «Барвиха-хиллс», созданный с привлечением голландского архитектора Эрика ван Эгераата. «Все дороги и парковочные зоны в проекте были вынесены под землю, а дома встроены в естественный ландшафт. Надо сказать, что идея действительно очень интересна, но для наших климатических условий мало применима», — рассказывает господин Тюкин.

Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк говорит:



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ИНТЕРЕС К ОРИГИНАЛЬНЫМ АРХИТЕКТУРНЫМ РЕШЕНИЯМ ПРОДИКТОВАН ПОВЫШЕНИЕМ УРОВНЯ ПРИТЯЗАНИЙ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

«Архитекторы и девелоперы считают, что поселок в спокойном и гармоничном стиле всегда будет востребован. Например, поселок „Ламбери“ во Всеволожском районе выдержан в классическом английском стиле. Компания „Петростиль“ возводит в стиле скандинавского конструктивизма элитный поселок „Медовое“, проектирование которого осуществлялось одним из ведущих архитектурных бюро Финляндии, а также к проекту был привлечен всемирно известный архитектор Газтано Пеше. В бизнес- и комфорт-классе достаточно часто встречаются оригинальные и интересные архитектурные решения, но уже без привлечения именитых архитекторов. При разработке оригинальных фасадных решений главное не увлечься — чтобы коттеджный поселок был выдержан в едином архитектурном стиле, чтобы не нарушать концепцию и внешний облик всего проекта. Это касается всех сегментов рынка загородного домостроения — от эконом-класса до элитного».

Господин Тюкин считает, что одна из ключевых архитектурных задач для коттеджного поселка, которая сегодня так слабо прорабатывается в Петербурге, — это грамотное сочетание уникальности каждого домовладения, что предоставляет право выбора покупателю, и гармоничного облика всего коттеджного поселка, что придает ему целостность и право называться единым проектом в принципе. «Сегодня же чаще всего мы получаем либо типовые дома, не обладающие никакой оригинальностью, либо просто набор разобщенных домов, созданных каждый по вкусу своего владельца и не представляющих единого проекта. В этом смысле в качестве положительного примера можно привести поселок таунхаусов „Оллила“, располагающийся в Курортном районе Петербурга. В рамках работы над усо-

вершенствованием архитектурного облика проекта мы разработали комплексное решение, включающее ряд элементов художественной росписи в едином стиле — Южной Италии, которые могут по-разному комбинироваться для каждого таунхауса. Таким образом, была найдена золотая середина в вопросе гармонизации среды и предоставлена возможность выбора покупателю», — говорит господин Тюкин.

ИМЕНИТОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО Стараясь привлечь большее внимание к своему объекту, застройщики приглашают к работе над проектом известных архитекторов, что отражается на его стоимости.

Как правило, именитые архитекторы работают над проектами в классе элитного жилья или в бизнес-классе. Застройщики работают над архитектурой комплекса, чтобы успешно конкурировать друг с другом, показать и выгодно преподнести это покупателю как преимущество объекта. Для разработок приглашаются зарубежные и российские архитекторы. Интерес к оригинальным архитектурным решениям продиктован повышением уровня притязаний потенциальных покупателей. В эконом- и комфорт-классе типовые решения заводского производства априори быстрее и дешевле. В элитном и клубном секторе стремление увязать оригинальную архитектуру с концепцией и регламентом поселка сопряжено с дополнительными затратами и сложностями, что не может не сказаться и на стоимости проекта.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, считает, что самой большой ценностью, которую может привнести в проект коттеджного поселка опытный архитектор, является разработка мастер-плана.

«Если внешний облик дома после постройки можно так или иначе скорректировать, „перепосадить“ дома на территории коттеджного поселка невозможно. Мастер-план высокого качества подразумевает не только удачную посадку домов, нужную ширину проезжих частей и правильное расположение зеленой зоны, но и ориентацию домов по сторонам света, где парадные помещения (гостиная, столовая и т. д.) расположены в частях дома, где открывается хороший вид, а окна спален не выходят на окна соседей», — поясняет она.

ЦЕНА ВОПРОСА Господин Кузнецов говорит, что затраты девелоперов на архитектурное проектирование составляют около 15% от общей стоимости каждого коттеджа. Строительство поселков по типовым проектам или с привлечением местных дизайнеров не влияет на конечную стоимость квадратного метра. В элитных проектах архитекторы ушли от проектирования максимального числа спален на объекте. Сейчас около 40% площадей коттеджа занимают дополнительные помещения разного назначения: прачечные, бельевые, мастерские, кладовые.

Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор проектного бюро Portner Architects, считает, что в практике Западной Европы стоимость проектирования составляет 8–10% от бюджета на строительство; примерный бюджет оговаривается заранее. При этом господин Лукич уверен, что дом с качественной авторской архитектурой оказывается по себестоимости дешевле, чем типовой дом, в котором много лишнего и ненужного конкретной семье. «Приведем пример. В странах с долгой традицией рыночной экономики все очень прагматично и много раз проверено на практике. Поэтому все риски учитываются, все просчитывается изначально. Допустим, заказчик выбирает проектировщика только по критерию низкой цены, но у него не хватает таланта или навыков для оптимизации функций и размера помещений. В случае необходимости такой дом тяжело продать на вторичном рынке, он выглядит неинтересно и скучно, но построить его стоило таких же денег за квадратный метр, как и дом по проекту более известного архитектора. Только опытный коллега сумел бы разместить такой же функционал на меньшей на 15% площади дома, уговорил бы заказчика отказаться от нефункционального подвала под всем домом и создал бы еще красивый фасад в том же бюджете. В итоге проектирование стоит на 4–5% дороже, но дом по себестоимости выходит дешевле на 10% за счет оптимизации площади и проектных решений, и к этому получается еще 10–15% дополнительной капитализации за счет хорошей концепции и эстетики», — приводит расчеты господин Лукич. ■



Эксклюзивная отделка de luxe

- 1, 2 этажи: зал-гостиная и зимний сад, кухня-столовая, библиотека, кабинет, каминный зал, пять спален
- Цокольный этаж: 5-метровый бассейн, тренажерный зал, сауна, бильярдная и зона отдыха
- Гараж на 4 м/места, терраса, лифт

ОСОБНЯК ТРУВОРОВА

Уникальный реконструированный особняк на собственном земельном участке.

Для комфортной жилой резиденции или в качестве фешенебельных апартаментов/представительства класса de luxe

Трехэтажный особняк продается с только что выполненной эксклюзивной отделкой, оснащен всеми современными инженерными системами. Прилегающая к дому территория огорожена с применением изящного ограждения в виде кованой решетки с калиткой и автоматическими воротами. Выполнено благоустройство территории с мощением пешеходных дорожек, озеленением и цветниками.

Санкт-Петербург, Крестовский остров, набережная Мартынова, 70

Общая площадь особняка 1 215,70 кв. м

Площадь собственного земельного участка 0,21 Га

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ОСОБНЯКИ DE LUXE



**Введен в эксплуатацию
Особняк для бизнес-представительства**

- Воссозданный исторический особняк
- В составе премиального офисно-жилого комплекса «Парадный квартал»
- Статусное местоположение, избранное окружение
- Последнее офисное здание «Парадного квартала»

Санкт-Петербург, Виленский переулок, 14

**Общая площадь особняка 12073,7 кв.м
(в т.ч. площадь террас 25,9 кв.м)**

Собственный паркинг на 61 м/место, а так же дополнительные м/места в паркинге «Парадного квартала».



De luxe — роскошный. Реклама

24 → Многое зависит и от производителя материала: одно дело, к примеру, если брус приозерский и другое — если финский. Поэтому стоимость дома может отличаться и по этой причине. Но эта разница не так влияет на стоимость дома в целом, еще раз подчеркну, как локация. Экологичность деревянного домостроения — это его безусловное преимущество, потому что загородное проживание само по себе диктует такой материал. В то же время есть и нюанс — важно понимать, что дерево сложнее декорировать внутри дома, оно задает определенный стиль. Но это, пожалуй, единственный такой момент, потому что по всем остальным характеристикам дерево не уступает каменному домостроению».

«Минусы бревенчатого деревянного дома — это используемые сегодня пропитки для защиты древесины, которые давно перестали быть экологичными, а также меньшая теплоизоляция такого дома в сравнении с утепленным домом,

построенным по другим технологиям», — говорит господин Лукич.

Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк также считает, что деревянные дома из клееного бруса и натуральных бревен имеют свои достоинства и недостатки. «Главным достоинством деревянного домостроения является их экологичность, теплопроводность, которая позволяет удерживать комфортную температуру и долго сохранять тепло, а кроме того, разнообразие архитектуры, которое позволяет удовлетворить различные требования заказчиков в области строительства деревянных домов. Бревно или брус могут служить в качестве внешней и внутренней отделки дома, не требующей в дальнейшем дополнительной обшивки. Кроме этого, существует ряд существенных недостатков. Главным недостатком постройки из дерева является высокая пожароопасность, хотя, конечно, современные пропитки и составы для огнезащиты снижают вероятность возгорания. Другим основным недостатком

дома из древесины является высокое восприятие природных материалов к воздействию внешних факторов: солнца, ветра, дождя и снега. Поддержание достойного внешнего вида потребует определенных усилий и финансовых затрат. Обшивку и облицовку брусчатых и бревенчатых домов следует делать только после полной их осадки, а это довольно большие временные затраты», — отмечает он.

«Главный плюс технологии домостроения из клееного бруса — это то, что, в отличие от оцилиндрованного бревна, клееные материалы практически не дают трещин, усадка прогнозируема и составляет всего 1–2%, а специальная склейка придает материалу дополнительную прочность. Все эти качества и привлекают заказчика, который хочет построить дом „на века“, — говорит господин Костюк.

Эксперты отмечают, что деревянные дома требуют обслуживания и после ввода. «Сразу при сборке дома нужно покрыть бревна антисептическим составом,

чтобы предотвратить поражение древесины и продлить срок службы дома. После этого дом покрывают защитным составом (укрывная или лессирующая краска). Срок повторной покраски зависит от используемых материалов (их качества) и местоположения дома — тенистый участок или солнечный, так как солнце и ветер являются агрессивными факторами окружающей среды. В большинстве случаев срок службы покрытия варьируется от пяти до десяти лет. В первые два года в период основной усадки дома не реже, чем раз в шесть месяцев нужно проводить регулировку дома по мере появления щелей в конструкциях. Далее это нужно делать по мере необходимости. Также необходимо периодически проводить проверку электропроводки, чтобы предотвратить износ кабелей. Производить такую проверку нужно примерно два раза в год. С такой же периодичностью нужно чистить дымоходы каминов», — рассказывает господин Костюк. ■

ДОМ ПОД РАЗНЫМИ ИМЕНАМИ

ЗДАНИЕ НА ДВОРЦОВОЙ НАБЕРЕЖНОЙ, 24, СЕГОДНЯ ИСТОРИКИ ГОРОДА НАЗЫВАЮТ И ОСОБНЯКОМ ТРОФИМОВА, И ДОМОМ АРХАРОВА. В ЭТОТ ДОМ К СВОЕЙ ВОЗЛЮБЛЕННОЙ ПОЛЬСКОЙ ГРАФИНЕ ЭВЕЛИНЕ ГАНСКОЙ ПРИЕЗЖАЛ ФРАНЦУЗСКИЙ ПИСАТЕЛЬ ОНОРЕ ДЕ БАЛЬЗАК... НА СВОЕМ ВЕКУ ОСОБНЯК ПОВИДАЛ НЕМАЛО БЛИСТАТЕЛЬНЫХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ. СЕРГЕЙ КУТУМОВ

Как ни странно, архитектор дома в самом сердце Северной столицы неизвестен. Многие источники утверждают, что уже в 1720-х годах на Дворцовой, 24, стояло двухэтажное здание, построенное «по типовому проекту». Скорее всего, дом относился к петровскому барокко — архитектурному стилю, одобренному лично государем Петром I и активно применявшемуся при застройке новой столицы. Стиль, ориентированный на образчики гражданской архитектуры Швеции, Голландии и германских земель, был для Руси новаторским: более семисот лет до этого архитекторы России опирались на византийские традиции. Для петровского барокко характерны плоскостная трактовка фасадов, простота и четкость членений, минимализм во внешнем убранстве.

Первым известным историком владельцем здания стал князь Василий Владимирович Долгоруков. Именно он принял командование Преображенским полком накануне Полтавской битвы и немало способствовал разгрому шведов. Петр I благоволил к князю, но князь, тем не менее, примкнул к окружению царевича Алексея и в 1718 году, после суда над царским сыном, был лишен чинов и сослан в Соликамск.

Только в день коронации Екатерины I, в мае 1724 года, князю будет разрешено вернуться к службе — в чине полковника. Тогда, по-видимому, бывший ссыльный и обосновался на Дворцовой набережной, 24. Спустя всего четыре года, в 1728-м, Василий Долгоруков был произведен в генерал-фельдмаршалы и занял место в Верховном тайном совете. Умер он в 1746-м, а следующим оставившим заметный след в истории владельцем дома стал легендарный сыщик Николай Петрович Арха-



ЗДАНИЕ СЧАСТЛИВО ПЕРЕЖИЛО РЕВОЛЮЦИЮ И УЦЕЛЕЛО ВО ВРЕМЯ ВОЙНЫ. И ДО СИХ ПОР ОСТАЕТСЯ ЖИЛЫМ ДОМОМ

ров. Кстати, по одной из версий, именно от его фамилии произошел термин «архаровец», в первоначальном смысле — ироничное обозначение сотрудников полиции. Екатерина Великая высочайше пожаловала полицейскому полковнику дом на Дворцовой набережной, 24, за расследование по делу о Пугачевском бунте. Но в Петербурге он не задержался — в 1775-м стал московским обер-полицмейстером... В особняк на набережной сыщик вернулся только в 1795 году, в должности генерал-губернатора Санкт-Петербурга. А всего через два года, летом 1797-го, Павел I, до этого не оставлявший

полицейского своей милостью, внезапно лишает его всех должностей и отправляет в тамбовские владения, без права посещать столицы. Но перед самой высылкой Николай Архаров все-таки успел продать особняк на Дворцовой. Новым его владельцем становится фаворит Павла I, обер-гардеробмейстер граф Иван Павлович Кутайсов.

Собственно, в точности его фамилия неизвестна. Турок, родом из города Кутая, он был взят русскими войсками под Бендерами, еще в юном возрасте. Императрица подарила «арапчонка» будущему Павлу I. Наследник крепко привязался к подарку, крестил его, отправил в Берлин и Париж для обучения куаферскому и фельдшерскому делу, а по возвращении сделал камердинером. Правда, сметливый турок, очень быстро ставший оказывать огромное влияние на своего господина, своими обязанностями манкировал: как-то сказался больным и более к камердинерской работе не возвращался.

За недолгое время правления Павла I Иван Павлович стал бароном Российской империи и егермейстером, далее графом. Обладатель многих чинов и наград, Кутайсов более известен своим покровительством художникам — в качестве председателя Общества поощрения художников. Многие живописцы в начале XIX века жили в его особняке на Дворцовой набережной. В 1809 году там жил пейзажист Тимофей Васильев, затем в здании располагалась мастерская придворного живописца Григория Чернецова. А чуть позже, в 1843 году, на пороге дома окажется Бальзак: здесь, в голубом салоне с видом на Неву, жила его возлюбленная (и впоследствии жена) польская графиня Эвелина Ганская. После убийства императора Павла I

Кутайсов был на некоторое время арестован, а потом счел за лучшее отправиться в заграничное турне. От греха. Да и по возвращении от Петербурга держался по-прежнему, предпочитая пребывать в Москве и имениях.

В середине XIX столетия дом на Дворцовой набережной, 24, перешел к старшей дочери Кутайсова, в замужестве — графине Марии Ивановне Васильевой. Затем — полковнику Трофимову. Только при этом владельце, в 1859 году, здание меняет свой облик. Под руководством архитектора Густава Барча надстраивается третий этаж, годом позже фасад оформляется в стиле необарокко — петровская строгость исчезает, появляются лепные украшения. При этом архитектор оставил балкон, крепившийся на кронштейнах, полностью неизменным.

Через восемь лет, в 1868 году, перестроенным домом владела уже новая хозяйка — пожилая вдова и бывшая актриса императорских театров Александра Колосова. К началу XX века участком на Дворцовой набережной, 24 (и, по некоторым источникам, соседним — на Миллионной улице, 25), владел генерал-лейтенант Сергей Николаевич Плаутин. При нем здание приобретает вид, сохранившийся до наших дней. В 1901 году дом становится пятиэтажным, обогнав по высоте Зимний дворец, и меняет статус, окончательно становясь доходным домом. Также, во второй раз за всю историю здания, перелицовывается фасад. Впрочем, общая стилистика постройки не изменяется. В 1908 году обновляются коммуникации дома, во дворе появляются служебные корпуса.

Здание счастливо пережило революцию и уцелело во время войны. И до сих пор остается жилым домом. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СЕЙЧАС РАЗМЕР НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ РАССЧИТЫВАЕТСЯ ИСХОДЯ ИЗ ИНВЕНТАРИЗАЦИОННОЙ СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА, КОТОРАЯ В СРЕДНЕМ ПО СТРАНЕ В 1,5–3 РАЗА НИЖЕ КАДАСТРОВОЙ

Вопрос с модернизацией порядка и величины взимания налога на недвижимость прорабатывается государством с середины 1990-х годов. Первым стартовал земельный налог с порядком регулирования, определенным НК РФ: с 1995 года порядок расчета налога за землю определяется исходя из кадастровой стоимости. Единственным налогом, до сих пор не урегулированным НК РФ, оставался налог на недвижимое имущество (жилой дом, квартира, комната дача), а порядок его уплаты определялся федеральным законом «О налогах на имущество физических лиц».

Как рассказывает нотариус Алексей Комаров, государство не торопилось менять налог на недвижимость по двум причинам: во-первых, он затрагивает интересы всех граждан и его некорректное применение могло бы оказать негативное политическое влияние, а во-вторых, денег в бюджете хватало для реализации намеренных программ.

Сейчас размер налога на недвижимость рассчитывается исходя из инвентаризационной стоимости имущества, которая в среднем по стране в 1,5–3 раза ниже кадастровой. Эксперимент по взиманию налога с кадастровой стоимости проводился в Великом Новгороде и Твери с 1997 года до начала 2006 года. Опыт этих городов показал: массовых недовольств граждан подобная практика не вызывает, а поступление налога при этом возросло в 25 раз.

НАЛОГ НА ВЫРОСТ

В НАЧАЛЕ ОКТЯБРЯ БЫЛ ПРИНЯТ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН, ВНОСЯЩИЙ С 1 ЯНВАРЯ 2015 ГОДА ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РОССИИ (НК РФ). ДО 2020 ГОДА ВСЕ РЕГИОНЫ РОССИИ ДОЛЖНЫ ПЕРЕЙТИ НА СХЕМУ РАСЧЕТА НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ ИСХОДЯ ИЗ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА. ПО ЭКСПЕРТНЫМ ОЦЕНКАМ, НАЛОГИ ВЫРАСТУТ ДЛЯ ВСЕХ СОБСТВЕННИКОВ, В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ, ОТ 10% ДО ДВАДЦАТИ РАЗ. ВЛАДА ГАСНИКОВА

ИЗМЕНЕНИЯ ПО ЧЕТЫРЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ Основываясь на этом опыте, государство внесло четыре наиболее значимых изменения в НК РФ: во-первых, налог на имущество физических лиц будет заменен налогом на недвижимость, который будет рассчитываться исходя из ее кадастровой стоимости.

Во-вторых, изменятся ставки налога: если сейчас они рассчитываются лишь исходя из инвентаризационной стоимости недвижимости (например, до 0,1% при инвентаризационной стоимости в 300 тыс. рублей включительно), то изменения в НК подразумевают фиксированную процентную ставку в зависимости от назначения объекта недвижимости (например, 0,1% для жилых помещений или 2% для торговых центров).

В-третьих, теперь получить льготу теперь можно будет не по всем объектам недвижимости, зарегистрированным на представителя льготных категорий. В частности, налоговая льгота предоставляется в отношении следующих видов объектов налогообложения: квартира или комната; жилой дом; помещение или сооружение; хозяйственное строение; гараж или машино-место.

Теперь получить льготу можно будет только на один объект недвижимости в каждой из перечисленных категорий, то есть максимум пять объектов недвижимости, но разного вида: одна комната, один жилой дом, один гараж и так далее.

«Согласно изменениям в Налоговый кодекс, не удастся переписать на пенсионера или другого льготника много недвижимости и освободить ее от налога, как это делается сейчас. Например, даже если на него будет зарегистрировано семь квартир, то под льготу попадет только одна. Но можно зарегистрировать дом и квартиру и освободить от налогообложения оба объекта, ведь они относятся к разным группам», — говорит Антон Соничев, адвокат компании «Налоговик».

В-четвертых, по новым правилам каждый налогоплательщик получает вычеты, которые не облагаются налогом на недвижимость. Вычеты предоставляются автоматически и для абсолютно всех объектов недвижимости, независимо от того, сколько их зарегистрировано на человека. Для жилой квартиры это 20 кв. м от общей площади, для каждой комнаты — 10 кв. м, для жилого дома — 50 кв. м его общей площади. Для единого недвижимого комплекса, в состав которого входит хотя бы одно жилое помещение, кадастровая стоимость уменьшается на 1 млн рублей — и только потом рассчиты-

вается налог. Старые правила подобных вычетов не предусматривали вовсе.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ВЫБОР Изменения в НК вносятся с 1 января 2015 года, однако начислять налог на недвижимость по новым правилам в каждом регионе могут начать в разное время в течение пяти лет: все субъекты РФ обязаны перейти на налог на недвижимость для физлиц до 1 января 2020 года.

В конце октября губернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко сообщил, что в следующем году для собственников жилья в Петербурге сохранится прежний порядок расчета налога на имущество на основе инвентаризационной оценки. Как пообещал градоначальник, переход на новый принцип налоговых отчислений начнется только после изучения опыта других регионов.

Региональные власти могут не только выбирать время для изменения налоговых начислений, но и влиять на их ставку: местные власти могут уменьшить до нуля или увеличить в три раза ставку 0,1% от кадастровой оценки недвижимости, а также расширить перечень льготников.

«Местные органы власти могут менять налоговую ставку в довольно широких пределах. Поэтому в разных регионах, даже в разных муниципальных округах ставки налога будут отличаться. Насколько в том или ином регионе поднимутся ставки, пока сказать невозможно, поскольку местные власти такого решения пока не вынесли. Для того чтобы определить ставку налога, необходимо составить полную базу кадастра (каталог оценки кадастровой стоимости недвижимости и земельных участков. — **Г**), которая на сегодняшний день еще не сформирована», — говорит Леонид Сандалов, заместитель директора АН «Бекар».

«Местные администрации скорее будут увеличивать ставки, чем уменьшать их. Законодотворцы считают, что принятие нового закона не приведет к заметному увеличению нагрузки на граждан. Однако эксперты не столь оптимистичны: для граждан, за исключением льготников, ежегодный платеж за имущество вырастет втрое», — полагает начальник управления финансовых операций, налоговой политики и методологии бухгалтерского учета ЗАО «Ленстройтрест» Нина Пивеньева.

ПРОИГРАЮТ ВСЕ Новые правила предполагают обложение налогом машино-мест, оформленных в собственность, а также незавершенного строительства, ранее налогами не обременяемого. Поэтому теперь нововведения коснутся

всех без исключения собственников недвижимости.

Но в первую очередь они затронут тех, кто владеет квартирами старой постройки, ведь их инвентаризационная стоимость намного ниже кадастровой, уверен Антон Соничев. По его словам, у новостроек инвентаризационная стоимость не намного ниже кадастровой, а порой даже бывает ей равна.

«Больше всех проиграны собственники, владеющие квартирой старой постройки, с площадью выше средней, расположенной в хорошем районе. При этом квартиру эту люди не купили, а получили, например, в наследство или она была получена еще в советские времена, то есть на покупку такой квартиры у человека не хватило бы средств. И если у такого собственника невысокий доход — например, он бюджетник, одинокий родитель или член многодетной семьи, то рост налога для него окажется существенным», — говорит адвокат.

Рассчитать сейчас увеличение налога для каждого конкретного случая невозможно. Для этого нужно знать, какую кадастровую стоимость установил Росреестр для каждого конкретного объекта недвижимости. «Именно от нее и зависит, насколько вырастет размер налога для собственника недвижимости. Для кого-то это может быть увеличение налога только на 10–50%, а для кого-то в 1,5–3 раза. Предугадать этот момент нереально, потому что распространены случаи, когда для соседских квартир, которые ничем не отличаются друг от друга, установлены разные кадастровые стоимости, и при этом одна превышает другую в несколько раз», — рассказывает господин Соничев.

Леонид Сандалов уверен, что от введения нового способа расчета ставок налога на недвижимость проиграны абсолютно все категории граждан. «Просто для одних рост налога пройдет не так заметно, а для других ставка возрастет в десятки раз. Данный закон подразумевает также взимание налога с собственников недостроенных объектов. Представляете, если налоговые инспекторы станут присылать налоговые квитанции обманутым дольщикам?» — задает вопрос господин Сандалов.

Несмотря на очевидное увеличение налога для всех категорий собственников, Алексей Комаров видит положительный момент в изменении Налогового кодекса. «Радует то, что видна попытка законодателя установить некую социальную справедливость — появление налоговых вычетов для базовых плательщиков и повышенная ставка для владельцев элитного жилья», — говорит нотариус. → 30

29 → Генеральный директор юридической компании 4R Group Михаил Бойцов подсчитал, что для квартиры площадью 35,5 кв. м с инвентаризационной стоимостью в 238,9 тыс. и кадастровой стоимостью в 2,43 млн рублей сумма налога по нынешним правилам составляет 262,8 рубля в год, а по новым — 1061,4 рубля в год. «Это максимальная сумма в со-

ответствии с НК РФ. Санкт-Петербург, как и любой субъект РФ, вправе увеличить эту сумму не более чем в три раза или уменьшить до нуля», — говорит господин Бойцов.

Для нежилого помещения площадью 95 кв. м с инвентаризационной стоимостью в 544 тыс. рублей и кадастровой стоимостью в 3,6 млн рублей сумма на-

лога по старым правилам составляет 10,9 тыс. рублей, а по новым — 18 тыс. рублей в год. «Если же кадастровая стоимость этого помещения приблизится к рыночной и стоимость этого помещения окажется 10–12 млн рублей, то сумма налога составит 50–60 тыс. рублей в год», — подсчитывает Михаил Бойцов. По его прогнозам, в большей степени от налого-

вых нововведений пострадают собственники коммерческой недвижимости, которые откликнутся повышением арендных ставок.

Антон Соничев из компании «Налоговик» полагает, что из-за налоговых изменений может немного подешеветь недвижимость, но из-за экономических проблем в стране это вряд ли станет заметным. ■

НАСТРОИТЬСЯ НА «САРАФАННОЕ РАДИО» В КЛАССЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПОКУПАТЕЛЯМИ ЯВЛЯЕТСЯ ИЗБРАННАЯ ПУБЛИКА. У ЛЮДЕЙ, ПРЕУСПЕВШИХ В ЖИЗНИ, КАК ПРАВИЛО, ЕСТЬ ЧЕТКОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ТОМ, В КАКОМ ДОМЕ ОНИ ХОТЕЛИ БЫ ЖИТЬ. РЕШЕНИЕ О ПРИОБРЕТЕНИИ ДОРОГОСТОЯЩЕЙ КВАРТИРЫ ИЛИ ДОМА НЕ БЫВАЕТ СПОНТАННЫМ. А ПОТОМУ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ТРАДИЦИОННЫЕ КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ДЛЯ ЖИЛЬЯ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА НЕПРИЕМЛЕМЫ. ДЕНИС КОЖИН

Типовое жилье рассчитано на широкий круг потребителей, поэтому и каналы используются для максимально широкого оповещения — телевидение, радио, наружная реклама. Вопрос продвижения элитной недвижимости — это скорее вопрос нетворкинга, когда реальные сделки происходят благодаря личному общению или через проверенных рекомендателей, в том числе «семейных» риелторов. Также возможен аккуратный PR, позволяющий представить уникальный объект нужной аудитории.

«В элитном секторе доля продаж через риелтора достигает 70%, и при этом большой объем составляет доля «наследственных продаж». Люди, довольные покупкой, совершенной через риелтора, охотно рекомендуют его своему кругу общения. В массовом сегменте через риелторов совершается 30–40% продаж», — говорит господин Редькин.

«Как правило, у состоятельных людей есть «семейный» риелтор, который занимается всеми вопросами их недвижимости», — добавляет госпожа Агеева.

БЕЗ ШУМА Валентин Романов, руководитель департамента по СЗФО «Надежные новостройки России», говорит: «Как правило, элитная недвижимость — это малоквартирные клубные дома, которые располагаются в историческом центре города. Сама по себе локация нового дома, появившийся строительный забор, рекламный щит уже являются важными каналами коммуникации с потребителем. Потенциальные покупатели элитного жилья внимательно следят за предложением на рынке, собирая информацию и рекомендации «друзей» (людей своего круга), трендсеттеров — агентов по недвижимости, архитекторов-дизайнеров, а также используя открытые источники. Таким образом, «сарафанное радио» и интернет являются основными каналами продвижения для продвижения объектов элитной недвижимости. Иногда в качестве дополнительного инструмента продвижения использу-



В ТИПОВОМ ЖИЛЬЕ, КАК ПРАВИЛО, НА 90% ЗАДЕЙСТВОВАНЫ ТРАДИЦИОННЫЕ КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ, А В ЭЛИТНОМ ЖИЛЬЕ СООТНОШЕНИЕ ТРАДИЦИОННЫХ И ОРИГИНАЛЬНЫХ КАНАЛОВ ПРОДВИЖЕНИЯ СОСТАВЛЯЕТ 50 НА 50

ются событийный маркетинг — организация и спонсорство ивентов, PR-событий для целевого покупателя и трендсеттеров».

Впрочем, Марина Агеева, руководитель отдела продаж жилой недвижимости УК «Теорема», обращает внимание на то, что сейчас для продвижения элитной недвижимости широко используют и наружную, и печатную рекламу. «На мой взгляд, это не характерно для объектов такого класса. Например, этот путь выбрали проекты «Смолярный парк», «Смолярный проспект», «Леонтьевский мыс», «Монферран», «Голландия». Во многом это может быть связано с тем, что проекты большие, рассчитанные на десятки и даже сотни жителей».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит: «Если сравнить соотношение продвижения по традиционным и оригинальным каналам в типовом и элитном жилье, могу сказать, что в типовом жилье, как правило, на 90% задействованы традиционные каналы, а в элитном жилье соотношение традиционных и оригинальных каналов продвижения составляет 50 на 50».

Госпожа Агеева считает, что, с одной стороны, использование каналов массовых коммуникаций позволяет привлечь к проекту внимание, создать представление о его статусе. «С другой стороны, как известно, деньги кричат — богатство шепчет», — отмечает госпожа Агеева. — Активная реклама вызывает вопрос, насколько эти проекты можно причислить к премиальному сегменту, а не просто к дорогому, качественному, но более массовому бизнес-классу».

Площадок для рекламы элитных объектов в Петербурге мало, говорят эксперты, и главную роль играет репутация застройщика. Даже скорее репутация владельца компании-застройщика, круга его общения. «Нередко именно сами владельцы, топ-менеджмент компании находит покупателей в своем окружении», — рассказывает госпожа Агеева. → 32



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ
О КРАСОТЕ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» расположились в одном из самых живописных и привилегированных уголков Петербурга – на Крестовском острове. В этой части города с давних пор строили свои резиденции аристократы, развивались элитные виды спорта – яхтинг и теннис, решались судьбы страны. Здесь классические представления об элитном образе жизни нашли своё воплощение в современных технологиях и материалах.



www.krestovskiy.spb.ru



606-00-00

30 → Хотя есть каналы, которые для элитного класса и вовсе неприемлемы. Анна Сабина, директор департамента маркетинга и PR компании Colliers International в Санкт-Петербурге, считает, что элитная недвижимость и такие охватные каналы, как реклама в метро и на телевидении, — вещи несовместимые. «В ситуации высококонкурентного рынка недвижимости все элементы продвижения должны работать как хорошо отлаженный механизм — здесь важен и правильный микс каналов, и выверенное рекламное сообщение, и красивый, информативный сайт компании. Однако то, что может приносить хорошие показатели конверсии звонка или обращения в покупку в комфорт-классе, в элитном оказывается недостаточным. Поэтому здесь так важна работа с уже

купившими клиентами: постоянная обратная связь с ними, информирование о ходе строительства проекта, специальные акции на приобретение второй квартиры или квартиры для друзей. Так создается не только правильное информационное поле проекта, но и эффект „сарафанного радио“, который невозможно недооценить», — говорит госпожа Сабина.

ИНОЙ ПРИНЦИП Евгений Редькин, генеральный директор компании «Релист», рассказывает: «Основной принцип продвижения массового сегмента — демонстрация выгодных ценовых условий, поскольку определяющим и мотивирующим фактором для покупки является возможно более низкая стоимость квадратного метра, специальные акции,

скидки и льготы. Поэтому основная цель, которая преследуется при продвижении, — стимулировать покупателя к моментальному действию (совершить звонок, приехать в офис продаж). Отсюда — самые распространенные слоганы: „Цена квартиры всего три миллиона“, „Успейте купить!“, „Только сейчас беспрецедентные скидки!“ и т. п. Принцип продвижения в элитном сегменте совершенно иной. Цена важна, но она отходит на второй план. Зато огромное внимание уделяется обозначению привлекательного окружения, стиля и респектабельности. В этом случае задача состоит в том, чтобы показать, что объект соответствует образу жизни будущих жильцов или даже дает им возможность приобрести более высокий социальный статус. Поэтому при продвижении элитной недви-

жимости часто используются слоганы типа „Недвижимость для искушенных“, „Вы этого достойны“, „Только избранные соседи“».

Людмила Тэор, руководитель направления продаж и маркетинга группы Solo, говорит, что стоимость рекламной компании элитного проекта может составлять 10–15% от его бюджета.

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова подчеркивает: «Главное требование для продвижения недвижимости повышенной комфортности элит- и бизнес-класса — отсутствие эпатажа, вычурности и крикливости в подаче информационного сообщения. Такая реклама — в большей степени имиджевая, нежели товарная. Тут очень важны выдержанность, консервативность стиля и дизайна». ■

ПРЕМИАЛЬНЫЕ КРЕДИТЫ НАБИРАЮТ ВЕС

РЫНОК ЭЛИТНОЙ ИПОТЕКИ, НЕСМОТЯ НА КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ, ПОКА ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ. А ВОТ ДОЛЯ СДЕЛОК С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИПОТЕЧНЫХ СХЕМ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ РАСТЕТ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Сегодня доля сделок с применением схем банковского жилищного кредитования в сегменте элитного жилья несравнимо меньше, чем, скажем, в сегменте масс-маркет. Если в последнем доля ипотеки достигает 50%, то в премиум-классе она едва превысила порог 15%. Однако число сделок растет.

Юлия Мошкова, руководитель отдела ипотечного кредитования компании «Петербургская недвижимость», рассказывает про ситуацию в уходящем году: «Люди охотно занимали у банков недостающие для покупки суммы, чтобы чаще всего вернуть их раньше, чем окончится срок кредитования».

Людмила Тэор, руководитель направления продаж и маркетинга группы Solo, констатирует: «Учитывая сегодняшние кризисные явления, покупатели стремятся выдержать паузу, подходят к выбору еще более тщательно. Как показал опыт текущего года, доля ипотечных сделок в элитном жилье растет. Прежде всего по той причине, что рублевые кредиты сегодня подешевели, к тому же элитный покупатель, обычно крупный бизнесмен, зачастую не имеет возможности распорядиться бизнес-активами для сделок по приобретению жилья».

Екатерина Немченко, директор департамента жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит, что доля сделок с участием ипотеки на рынке элитного жилья невысока по сравнению с сегментом экономкласса и составляет всего 10–15% от общего числа. «Однако в последнее время этот показатель приблизился к отметке 20%», — добавляет госпожа Немченко.

Некоторые банки намерены увеличить долю премиальной ипотеки. Директор Санкт-Петербургского филиала Банка Москвы Алексей Кольчик говорит: «Перед петербургским филиалом Банка

Москвы на этот год стояла стратегическая задача по увеличению доли элитного жилья в общем портфеле ипотечного кредитования. На мой взгляд, мы с этой задачей успешно справились: в данный момент эта цифра составляет 12%. В планах — дальнейшее увеличение этого показателя. Ставки по ипотечному кредитованию в течение 2014 года увеличились в среднем по рынку на 1–1,5%, но я могу отметить тот факт, что элитную недвижимость, в силу ее высокой стоимости, покупают в основном клиенты сегмента private banking, и мы имеем возможность устанавливать им индивидуальные процентные ставки и предоставлять льготные предложения напрямую от застройщиков».

Андрей Тетыш, президент АРИН, поясняет свое видение причин низкой доли ипотеки для элитного жилья: «Массовый покупатель не может приобрести жилье без привлечения кредитных средств, его нужно стимулировать ипотекой. У покупателя элитного жилья инструментарий значительно шире. Род деятельности такого клиента связан с перемещением собственных финансовых ресурсов, посему у него есть другие варианты изыскания необходимых денежных средств. Это кредиты для его предприятий, программы развития бизнеса, он также может частично привлечь акционерный капитал на нужды бизнеса и высвободить средства для приобретения недвижимости. То есть фактически покупатель элит-класса не ищет, где взять деньги. Он решает дилемму, инвестировать ли очередные несколько миллионов в развитие бизнеса или распорядиться ими иначе. Поэтому ипотека ему не нужна».

Госпожа Немченко отмечает: «Чаще всего кредит берут для того, чтобы не вынимать деньги из оборота, который приносит доходность выше стоимости за-

емных средств, либо с целью не демонстринговать сразу собственные финансовые возможности. С другой стороны, объект, аккредитованный в нескольких банках, вызывает больше доверия у клиентов и подтверждает надежность вложений, сделанных любым способом — из собственных средств или с помощью кредита».

Впрочем, господин Тетыш признает: «Сейчас этот рынок начал оживать, поскольку банки стали увеличивать максимальные суммы выдачи. Тем не менее займы более 10 млн рублей все еще встречаются достаточно редко. Как правило, чаще согласование ипотеки в этом сегменте происходит за кадром сделки».

Сергей Гребенюк, руководитель ипотечного направления департамента новостроек Весаг, подтверждает: «За последние годы объемы ипотечного кредитования элитного жилья значительно увеличились. Появление на рынке специальных программ, рассчитанных на покупку элитной недвижимости, стимулировало этот рост. Кредитные организации упростили требования к заемщикам по части предоставления документов. Дело в том, что покупатели элитного жилья, владельцы бизнеса, часто сталкивались с проблемой подтверждения своего дохода, либо с крайне длительным и сложным процессом сбора необходимых документов. Поэтому основным способом покупки элитной недвижимости была рассрочка, сроки выплаты по которой, как известно, гораздо меньше, чем по ипотеке. С появлением указанных программ заемщик может получить ипотеку всего по двум документам».

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова рассказала: «В нашей компании на объекте бизнес-класса ЖК „На Гребешке“ количество сделок с привлечением ипотеч-



АНТОН ВАСИЛЬЕВ
ПОКУПАТЕЛЬ ЭЛИТ-КЛАССА НЕ ИЩЕТ, ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ. ОН РЕШАЕТ ДИЛЕММУ: ИНВЕСТИРОВАТЬ ЛИ ОЧЕРЕДНЫЕ НЕСКОЛЬКО МИЛЛИОНОВ В РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ИЛИ РАСПОРЯДИТЬСЯ ИМИ ИНАЧЕ

ки увеличилось и достигло 20%. В то же время на объекте экономкласса количество ипотечных сделок колеблется от 30 до 40%. Для бизнес- и элит-класса привлечение ипотечного кредита для приобретения жилья — достаточно новое явление. В секторе элитного жилья сделки с привлечением ипотеки проводились и раньше, но их доля не была такой существенной».

Ставки на рынке элитной ипотеки если и росли, то незначительно. Марина Агеева, руководитель отдела продаж жилой недвижимости УК «Теорема», отмечает: «Ставки по кредитам с начала 2014 года немного повысились, примерно на 0,5–1%, но почти одновременно банки ввели специальные предложения и акции, по которым это повышение нивелируется, что дает возможность кредитоваться по старым ставкам».

Юлия Царан, генеральный директор ORDO Group, при этом указывает на значительную разницу между ипотекой на элитную недвижимость в России и в Европе: «В России высокие процентные ставки по ипотечным кредитам: сегодня они превышают 10%, тогда как в элитном Лондоне — 3%. Это основная причина низкой популярности элитной ипотеки. По нашему опыту, ипотека при покупке элитного жилья популярна при приобретении жилья за рубежом, но не в России. Если же это в РФ, то, как правило, ипотека на элитное жилье оформляется на максимальный срок и погашается чаще всего досрочно». ■

«АРХИТЕКТУРА ВАЖНА ДЛЯ ЛЮБОГО ПРОЕКТА, НО ДЛЯ ЭЛИТНОГО ОСОБЕННО»

ЕКАТЕРИНА ГУРТОВАЯ, ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ КОМПАНИИ

«ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE СВЯТОСЛАВУ ФЕДОРОВУ РАССКАЗАЛА О СОСТОЯНИИ РЫНКА ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА, А ТАКЖЕ О ТОМ, ЧТО ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВАЖНА НЕ ТОЛЬКО ЛОКАЦИЯ И ПЛАНИРОВКА КВАРТИР, НО И АРХИТЕКТУРА ОБЪЕКТА В ЦЕЛОМ.

GUIDE: На ваш взгляд, прослеживаются ли сегодня на рынке недвижимости Петербурга четкие различия между бизнес-классом и элитными объектами либо по-прежнему присутствует путаница?

ЕКАТЕРИНА ГУРТОВАЯ: К сожалению, эти классы путают большинство игроков рынка, включая застройщиков и тем более покупателей. Часть застройщиков стремится повысить уровень своих объектов в глазах покупателей, преподнести их в более высоком классе, независимо от того, какими они являются на самом деле. Это позволяет им дороже или больше продавать, потому что покупатель сегодня по-прежнему верит словам. В итоге экономкласс начинают позиционировать как комфорт, а комфорт перемещается в сегмент бизнес-класса и так далее.

Другой части застройщиков такие ухищрения в принципе не требуются. В их числе находится и наша компания, которая придерживается той позиции, что продукт говорит сам за себя. Даже в тех объектах, которые мы позиционируем как комфорт-класс, у нас по сравнению с объектами конкурентов потолки выше, паркинги лучше организованы, присутствует индивидуальное оформление мест общего пользования, ландшафтный дизайн.

Что касается элитных проектов, то ни застройщики, ни покупатели не знают точного определения этого сегмента недвижимости. Я вообще считаю, что в последнее время с точки зрения анонсирования перестали существовать два класса — эконом и бизнес. Весь эконом превратился в комфорт-класс. А все, кто строит жилье в центре города, стремятся назвать его элитным. Более того, появились новые сегменты — люкс, лакшери, которые позволяют выделить свой проект из ряда элитных.

G: Изменился ли, по вашим наблюдениям, спрос на элитную недвижимость за последний год?

Е. Г.: В этом году мы наблюдали два пика в кривой спроса — в начале года и осенью. В этот период на рынке были востребованы объекты абсолютно всех сегментов. И сейчас эта ситуация еще сохраняется. Понятно, что этот спрос не может быть бесконечным. Более того, сейчас мы одновременно «втягиваем» спрос из прошлого и из будущего. Причины такой ситуации — спад в экономике, падение курса рубля относительно бивалютной корзины. Это дополнительно стимулирует спрос как со стороны профессиональных инвесторов, так и со стороны тех покупателей, которые никогда и не мыслили себя в этой роли. Люди не доверяют банковской системе, а вкладывают свои деньги в жилье. Доказательство — объем продаж у всех застройщиков в этом году превышает показатели предыдущих



ДАРЬЯ РЕПНОВА

пары лет. При этом мы не видим серьезного роста цен.

G: Как вообще менялись цены на элитную недвижимость в последние годы?

Е. Г.: Еще два года назад цены на объекты в сегменте элитной недвижимости практически не отличались друг от друга. Были лишь отдельные наценки на видовое жилье. Потом на рынок Петербурга пришли московские застройщики, которые резко повысили стоимость элитных объектов. Стали появляться проекты, где цена квадратного метра могла доходить до 300 тыс. рублей и выше. Компании позиционировали свой объект как суперэлитный и искусственно увеличивали цену. В итоге сегодня на элитном рынке в Петербурге создан широкий диапазон цен — от 120–130 до 500 тыс. рублей за «квадрат».

G: Для элитного проекта в первую очередь важна локация. Много ли в центре Петербурга мест, где можно осуществить такую застройку?

Е. Г.: Безусловно, они есть. Если взять Васильевский остров, Петроградскую сторону, то мы увидим много заброшенных домов, которые могли бы превратиться в элитную застройку. Кроме этого, большой потенциал у промышленных территорий, на которых можно провести редевелопмент и построить коммерческую и жилую недвижимость.

G: Архитектурная концепция элитного комплекса компании «ЮИТ Санкт-Петербург» «Смольный проспект» разработана под руководством известного испанского архитектора Рикардо Бофилла. Чем руководство вала ваша компания, когда приглашала

знаменитого архитектора — это дань моде или жизненно важная необходимость для проекта?

Е. Г.: Вы правы, что большинство застройщиков покупают имя известного архитектора, а не его проект. Мы не преследуем такой цели. Сила бренда компании ЮИТ на рынке Санкт-Петербурга при продажах жилья сильнее, чем имя любого архитектора. Нам нужен реальный проектировщик, который создаст проект, интересный для наших покупателей. А мы знаем, что они не хотят жить в «стекляшках». С другой стороны, для нас проекты в центре города очень важны, в том числе и с точки зрения архитектуры. Мы не хотим выглядеть как компания, которая портит Санкт-Петербург. Мы хотим улучшать внешний вид города. Архитектура важна для любого нашего проекта, но для элитного — особенно.

Поэтому Рикардо Бофилл для нас не просто имя. Нам важно качество, которое он может обеспечить при проектировании. В отличие от большинства российских архитекторов, Рикардо Бофилл слышит заказчика. Вопрос не только в фасадных решениях, которые он предлагает, а в том, что он может в соответствии с внешним видом объекта сделать хороший дизайн мест общего пользования, ландшафта двора.

G: В чем особенность и оригинальность еще одного проекта компании «ЮИТ Санкт-Петербург» — «Чапаева, 16»?

Е. Г.: Этот проект, архитектурное решение которого выполнено в оригинальном историческом стиле северного модерна конца XIX — начала XX столетия, характерном для застройки Петроградской стороны, мы относим к бизнес-классу. Поэтому в этом комплексе по умолчанию есть полноценный подземный паркинг и высокие потолки квартир в три метра. Поскольку дом небольшой, уже существующая застройка не позволяет нам делать огромный двор с подземным двухуровневым паркингом, как, например, в нашем проекте «Смольный проспект». Поэтому на «Чапаева, 16» будет небольшой двор с качественным дизайнерским ландшафтом и, конечно, с детским игровым оборудованием финской компании Lappset. Предусмотренные решения позволят сделать двор цветущим и зеленым в течение всего календарного года.

G: Много ли клиентов компании «ЮИТ Санкт-Петербург», покупающих жилье в элитных комплексах застройщика, отдают предпочтение квартирам с полной чистовой отделкой «под ключ»?

Е. Г.: Отмечу, что мы сдаем квартиры во всех своих объектах в двух состояниях — с готовящей подготовкой под чистовую отделку (базовая финская отделка) и с чистовой отделкой «под ключ». В первом случае покупатель получает квартиру, в которой на

стены нанесены все необходимые выравнивающие смеси. Что касается чистовой отделки, то, в комфорт-классе есть базовый пакет отделочных материалов, из которых наш покупатель может сделать выбор.

Мы предположили, что этот пакет отделки не будет подходить тем, кто покупает жилье в более высоком сегменте. Поэтому специально для покупателей жилья бизнес- и элитного класса мы его обновили, добавив сантехнику известных брендов, включили вместо ламината паркетную доску. Практика показала, что часть клиентов этим предложением заинтересовались. С другой стороны, мы видим, что огромное количество покупателей в бизнес-классе (как правило, речь идет о небольших квартирах) приобретают базовый пакет для чистовой отделки из комфорт-класса.

G: Присутствуют ли в ваших объектах квартиры с необычной планировкой?

Е. Г.: На самом деле, у нас очень много таких квартир. Это связано с тем, что у нашей компании в продаже появилось сразу несколько нестандартных объектов. Мы удивляем своих покупателей необычными планировками и элементами даже в домах комфорт-класса. Например, предлагаем квартиры с большими окнами, с террасами. Более того, во всех наших квартирах по новым проектам предусмотрены сауны. Например, в проекте Inkeri в городе Пушкине есть квартиры, расположенные на пятом, мансардном этаже. Потолок в такой квартире имеет наклон и в верхней своей точке достигает высоты четыре метра. Такое необычное объемно-пространственное решение очень привлекает наших будущих жильцов. Люди начинают думать об организации этого пространства как двухуровневого.

В проекте «Чапаева, 16» у нас вообще нет типовых квартир, кроме первых трех этажей. А выше в силу архитектурных особенностей — наличие террас, окон различной формы, эркеров — планировки комнат очень отличаются друг от друга.

В проекте «Смольный проспект» мы также будем удивлять своих клиентов квартирами с необычной планировкой. наших покупателей порадуют большие террасы, высокие потолки в квартирах и другие элементы. В этом проекте есть две квартиры с очень высоким потолком — 4,3 м. Они расположены в башне, которая будет выходить на Тульскую улицу и Смольную набережную.

При этом наша задача в том, чтобы необычные элементы были функциональными. Часто необычной воспринимается квартира, в которой нет ни одного угла 90 градусов. Но удобно поставить мебель в таком жилье невозможно. Наша задача — делать максимально удобные и эргономичные квартиры, но с какими-то необычными элементами. ■

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ПО КАРМАНУ ЛИШЬ ЭЛИТЕ

«ЗЕЛЕНое» строительство пока слабо приживается на российской почве. Как правило, энергоэффективные технологии серьезно увеличивают стоимость квадратного метра, а потому девелоперы неохотно идут на их применение. Чаще всего green development является признаком жилья высокого класса, причем чаще с ним можно столкнуться в коттеджном строительстве. ДЕНИС КОЖИН

Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор проектного бюро Portner Architects, считает, что в России есть всего несколько примеров создания энергоэффективных домов, однако их строительство было обусловлено больше престижем для застройщика, нежели высокими экономическими показателями. «В России энергоносителей пока достаточно, а на долгосрочную перспективу думают пока только энтузиасты, поэтому это становится не очень актуальным. Сейчас вектор повернут скорее на освоение дешевых технологий в строительстве, нежели экономию в процессе эксплуатации. Удешевление строительства и экономная эксплуатация на период жизни объекта — несовместимые вещи. Всегда нужно делать выбор: экономим мы определенную сумму сегодня или намного больше в следующие 70–100 лет. Понятно, что девелопер заинтересован только в первом, но социально ответственные компании и государство должны быть заинтересованы во втором», — сокрушается господин Лукич.

В результате энергоэффективное строительство чаще всего встречается на коттеджном рынке, причем, как правило, в премиальном сегменте. В многоквартирном доме энергоэффективные технологии встречаются реже — ведь найти приверженцев «зеленого девелопмента» и собрать их в одном месте гораздо сложнее. Чаще всего строительство жилья по энергоэффективным технологиям не необходимость, а некая маркетинговая «фишка», позволяющая говорить, что жилье построено по всем западным стандартам.

ИМЕТЬ ПАСПОРТ Коммерческий директор компании «Пеноплэкс» Кирилл Иванов, впрочем, считает, что все-таки на рынке наблюдается тенденция повышения энергоэффективности новых или реконструируемых сооружений. «С выходом в свет СП 50.13330.2012, в котором приведены более жесткие требования к снижению энергопотребления, застройщики вынуждены действительно заботиться о таких аспектах, как энергосбережение и энергопотребление. Любое новое строительство должно соответствовать всем прописанным правилам, иметь паспорт энергоэффективности. С другой стороны, паспорт энергоэффективности пока не является обязательным документом, который бы интересовал потребителей. Ключевыми факторами при выборе жилья по-прежнему остаются цена, месторасположение и инфраструктура».

«Без государственной поддержки строительство энергоэффективных домов неоправданно, поскольку обойдется девелоперу на 15–20% дороже, чем строительство традиционного дома, а экономия при эксплуатации будет окупаться достаточно долго», — считает господин Лукич.



ПОКА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИТЬ, НЕ РЕДКО ВНЕДРЯЮТ СТРОИТЕЛИ САМОГО ДОРОГОГО ЖИЛЬЯ

Впрочем, господин Иванов уверен, что расходы на энергоэффективность не так высоки. «При применении энергоэффективных материалов увеличение себестоимости объекта составляет 5–7%», — подчитал он.

Леонид Рябухин, менеджер проектов компании «Световые технологии» в Санкт-Петербурге, согласен с коллегой: «В среднем строительство дома из более экологичных материалов обходится на 15–20% дороже. Что касается энергоэффек-

тивного отопления и системы управления освещением (при этом я говорю о самых дешевых вариантах), то цена возрастет также на 15–20%, но окупаются эти вложения достаточно быстро, за год-полтора». При этом господин Рябухин отмечает, что в России сложно достать материалы, отвечающие мировым стандартам экологичности. «Например, чтобы в плитах не было смол, чтобы при их производстве не выделялась ртуть и другие вещества, способные разрушить экологию. В России здания делают из дерева, а также из кирпича, монолита, пенобетона. И все эти материалы, нужно признать, делаются без учета влияния на окружающую среду», — сокрушается он.

КАПЛЯ В ОКЕАНЕ По данным Юлии Жалеевой, руководителя отдела маркетинга и продаж проекта «Триумф Парк», начиная с 2010 года в России было построено чуть больше 40 жилых домов, которые соответствуют стандартам энергоэффективности. «Это, конечно, крайне мало в масштабе страны. Современная отрасль производства строительных материалов предлагает множество вариантов для постройки „умных“ жилых домов, уже есть все необходимые технологии, однако они до сих пор остаются диковинкой для покупателей. Кстати, при правильном проектировании и грамотном монтаже конструкций энергоэффективный дом способен сэкономить до трети всех расходов на его дальнейшее содержание и обслуживание. Главными сдерживающими факторами развития экодевелопмента, на наш взгляд, являются низкая осведомленность потребителя о преимуществах энергоэффективных зданий и, соответственно, отсутствие необходимости у большинства девелоперов вкладывать деньги в энергоэффективные технологии; относительная дешевизна энергоресурсов в стране, а также пока еще недостаточная поддержка со стороны государства», — говорит госпожа Жалеева.

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», рассуждает: «Недостаток ресурсов, в первую очередь свободных денежных средств, а также низкая доступность заемного капитала препятствуют ускоренной модернизации производственных мощностей». Негативным фактором, по его мнению, выступает и низкая экономическая мотивация к внедрению сберегающих технологий, что связано со сдерживанием тарифов. «Впрочем, в последнее время ситуация меняется довольно динамично, можно предположить, что уже в среднесрочной перспективе потребители будут отдавать предпочтение энергосберегающим решениям, и подобный рост спроса станет драйвером динамичного расширения инноваций в стройиндустрии», — резюмирует он.

НИЖЕ НУЛЯ На Западе развитие энергоэффективных технологий уже настолько развито, что там даже есть дома с нулевым потреблением энергии. Кирилл Иванов говорит: «В настоящее время в городской среде нецелесообразно создавать полноценные „зеленые“ дома с альтернативными источниками энергопотребления, так называемые нулевые объекты. Пока это очень дорого. Для Петербурга вполне достаточно применять полноценную и современную теплоизоляцию, качественную приточно-вытяжную систему с рекуперацией и энергоэффективные стеклопакеты».

Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, отмечает, что жилье с нулевым уровнем энергопотребления в нашем климате построить достаточно сложно. «В случае многоквартирных жилых домов стандарты энергоэффективности внедряются гораздо медленнее и в меньших объемах. Правда, некоторые застройщики уже успешно внедряют отдельные, базовые опции. На большие шаги в сторону энергоэффективности застройщики пока не решаются, так как понимают, что в настоящий момент подобные инвестиции не окупятся. Однако, полагаю, с годами стандарты энергоэффективности будут все полнее применяться как при жилищном строительстве, так и при возведении коммерческих объектов», — рассуждает господин Гулевский.

Леонид Рябухин также считает, что «нулевое» электропотребление в нашем регионе невозможно. «Ветровая установка стоит до полутора миллионов рублей. Она сможет обеспечить электричеством максимум телевизор, вентилятор и кондиционер, то есть легкие приборы на 100–200 Вт. Этого явно не хватит на обеспечение электричеством всего дома. В России за самостоятельную выработку электроэнергии не предоставляется послаблений и бонусов по тарифам», — говорит он.

Леонид Сандалов, заместитель директора АН «Бекар», отмечает, что за прошедшее десятилетие благодаря применению новых материалов при строительстве девелоперам удалось улучшить состояние систем теплоизоляции жилых объектов, добившись повышения уровня энергоэффективности новостроек. Данные нововведения коснулись как объектов высоко-го сегмента, так и экономкласса.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, констатирует: «В сознании россиян, к сожалению, энергоэффективность, экологичность еще не являются ключевым преимуществом при выборе объекта для покупки. Таким образом, с точки зрения девелопера, подобное преимущество объекта не слишком влияет на увеличение темпов продаж. Поэтому, как правило, экономика такого проекта не очень выгодна для девелоперов, которые внедряют эту тенденцию пока достаточно сдержанно. Есть несколько отдельных примеров, но я думаю, что заметный масштаб энергоэффективное строительство приобретет только лет через пять, если не позже. Надо отметить, что в России специфика менталитета заключается в том, что мы привыкли очень вольготно относиться к природным ресурсам и не ограничиваем себя в их потреблении, как это делают в Европе, где весьма высокие тарифы на электроэнергию, отопление и всю обслуживающую жилую инфраструктуру». ■

НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ ДЛЯ ЗАРАБОТКА

НЕСТАБИЛЬНАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА РЕЗКО УВЕЛИЧИЛА ДОЛЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОКУПОК НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ В КЛАССЕ МАСС-МАРКЕТ. ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ГОРАЗДО СЛАБЕЕ ОТРЕАГИРОВАЛА НА ПЕРТУРБАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ. ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОКУПОК ЗДЕСЬ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 15%. И, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, НАБЛЮДАЕТСЯ ТЕНДЕНЦИЯ К ЕЕ СНИЖЕНИЮ.

РОМАН РУСАКОВ

Квартиры в элитных проектах приобретаются в основном для проживания, если не для себя, то для детей или родителей. «Что касается инвестиций, то обычно мы не отслеживаем цели наших покупателей», — говорит Людмила Тэор, руководитель направления продаж и маркетинга группы Solo.

Сергей Дейнека, эксперт «БКС Премьер», полагает, что доля инвестиционных покупок на рынке элитного жилья не превышает 10–15%. «Эта доля снизилась за последнее время (например, в середине 2000-х доля инвестиционных покупок доходила до 30%), в том числе и в связи с новыми ставками налога на недвижимость», — говорит господин Дейнека.

Лилия Крейс-Белова, эксперт АН «Бекар», оценивает долю инвестпокупок еще ниже: «Сейчас доля инвестиционных покупок на рынке элитной недвижимости с целью последующей сдачи площадей в аренду составляет около 5%.

Тенденцией последнего года стало сокращение этой доли. Соответственно, около 95% элитных квартир приобретается для собственного проживания. Доля инвестиционных сделок на рынке элитной недвижимости никогда не была большой».

Впрочем, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова считает, что достоверно оценить долю инвестиционных покупок в этом классе сложно: «На наш взгляд, спрашивать клиента, с какими целями он покупает квартиру, не совсем корректно».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает: «Один из главных трендов сейчас состоит в том, что спекулятивных инвесторов стало в несколько раз меньше, сейчас люди пытаются больше сохранить, чем приумножить». При этом она полагает, что в этом году доля инвестиционных продаж имела очаговый характер, пик которого пришелся на март. «Думаю, и декабрь будет весьма активным», — считает госпожа Конвей.

При этом эксперты отмечают, что внутри большого класса инвестиционных покупок реализуются разные инвестиционные сценарии. Например, приобретение квартиры для

подрастающих детей можно рассматривать как инвестиционную покупку. Это не потребительская покупка, потому что пользоваться ею начнут через несколько лет, либо в дальнейшем будут эту квартиру продавать, подбирая более подходящий вариант. Другой сценарий — собственноручно инвестиционный, который предусматривает три подвида: с целью уступки на близких к окончанию сроков строительства, с целью сдачи в аренду и с целью продажи квартиры на вторичном рынке, когда уже оформлена собственность. На практике достоверно мы можем видеть только те квартиры, которые уступаются на этапе строительства, и не все они относятся к инвестиционным покупкам», — говорит госпожа Денисова.

Она отмечает, что конечная цена при инвестировании в недвижимость складывается из двух составляющих. «Одна составляющая — это рост стоимости квадратного метра по мере роста готовности дома, а вторая — общерыночная, которая учитывает динамику на рынке в целом. Если на рынке стагнация, то вторая составляющая равна нулю. Когда рынок динамично развивается, то наблюдается общий рост цен. Тогда из двух положительных составляющих складывается ваша прибыль. Осмысленные инвестиционные покупки с целью зарабатывания денег, а не с целью спасения средств совершаются на ранних стадиях строительства. Цены еще далеки от фактических, и есть высокая вероятность, что по мере роста готовности объекта увеличится и цена — независимо от тенденций рынка», — говорит госпожа Денисова.

Непопулярность инвестпокупок на рынке элитной недвижимости господин Дейнека связывает со слишком длительным сроком окупаемости таких вложений. «Стоимость аренды большинства элитных квартир — от \$20 до \$30 тыс. в месяц. Стоимость таких квартир (согласно данным из открытых источников) составляет в среднем \$8–10 млн. Поэтому при сдаче элитной квартиры в аренду речь скорее идет не об окупаемости (так как полная окупаемость даже с учетом роста арендных ставок наступает в среднем через 15–20 лет), а о сохранении капитала, наличии актива в собственности и на-

личии дополнительного заработка», — говорит он.

Госпожа Крейс-Белова с ним согласна: «Покупка элитного жилья для последующей сдачи в аренду крайне невыгодна из-за изначально высокой стоимости сделки. К примеру, если стоимость квартиры, включая вложения, равна 50 млн рублей, а арендная плата 250 тыс. рублей, то срок окупаемости составит около 20 лет без учета возможного простоя площади. Отмечу, что диапазон арендных ставок составляет от 70 (квартира с одной спальней, либо квартира-студия) до 300 тыс. рублей в месяц (квартира с тремя спальнями в новом доме с подземным паркингом)». Эксперты говорят, что цена аренды зависит от локации объекта, общей площади квартиры, отделки, наполнения квартиры и социального окружения. Предложение элитного жилья на арендном рынке сконцентрировано в Центральном и Петроградском районах, а также на Крестовском острове.

Впрочем, госпожа Конвей говорит, что для сдачи в аренду покупают не многие, в элитном сегменте все-таки очень много покупок «на будущее», для собственного пользования. «Аренда — это некая дополнительная возможность, бонус, который получает покупатель, приобретая квартиру „на будущее“. Но в элитном сегменте фактически не так много покупок для сдачи в аренду. Дело в том, что сейчас разница между элитным и бизнес-сегментом очень значительна по качеству продукта и по цене. А вот локации очень близки. А для аренды как раз важнее не качество и не цена квартиры, а непосредственно локация. Поэтому выгоднее покупать для сдачи в аренду квартиры в проектах более низкого класса», — разъясняет госпожа Конвей.

Андрей Тетыш, президент АРИН, резюмирует: «2014 год был богат на события и формирование тенденций. Потеря позиций национальной валюты не оставила равнодушными участников рынка элитной недвижимости. В самые лучшие времена процент инвестиционных сделок в этом сегменте не превышал 15–16%, сегодня он и вовсе упал до 9–10%. По нашим ощущениям, инвестор сегодня выбирает для вложения средств более доступное по цене жилье». ■

AVENUE-APART

У меня на это

5 ПРИЧИН

1. Петроградка
2. От 29 кв.м
3. Полная отделка
4. Высокая
ДОХОДНОСТЬ
5. От **4.5** млн.



РЕКЛАМА

600-15-00



avenue-apart.ru