



ЕЛЕНА ФЕДОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

БЛИЗКИЕ ЦЕННОСТИ

Недавно один знаменитый автомобильный бренд устроил прием в историческом здании, переделанном под элитное жилье. Не буду называть ни компанию, ни дом, чтобы никого случайно не задеть. Собственно, прием был роскошным, а интерьер квартиры, ставшей резиденцией бренда, действительно впечатляет мастерством профессионалов, воссоздавших все величие исторического декора. Поднявшись по белоснежной мраморной лестнице полукругом, попадаешь... куда бы вы думали? Все не в просторную переднюю или обширную прихожую, как это водилось в приличных домах, а в куцый такой крошечный предбанничек. Из которого извилистый коридорчик ведет в шикарную гостиную дворцового вида. Другой аппендикс направлен в сторону гардеробной. Появляется ощущение, что апартamenti начинают с черного хода, в таких домах — места для прислуги. Что называется, не баре... Хотя некоторое недоумение по поводу планировочных решений все-таки остается.

Надо сказать, что коридор — самое бесполезное пространство в квартире, хотя некоторые архитекторы так явно не считают. Собственно, у коридора одно логистическое назначение — быть неким подсобным помещением, скрытой от хозяйских глаз «дорожкой» для перемещения всех тех, кто ухаживает за квартирой и обслуживает ее обитателей. Недавно в господских квартирах, в свое время превращенных повсеместно в коммуналки, существует два входа. «Черный» — в коридор или кухню с «черной» же лестницей и парадный (с лестницы парадной), ведущий в прихожую — из нее открывались двери в анфиладу комнат, в то время как дверь в коридор держалась закрытой. Никто лучше такой планировки помещений для приличных городских квартир и тем более особняков не придумал. Так стоит ли нарушать такие принципы организации пространства? Принципы комфорта, который, как говорят девелоперы, так ценят покупатели элитного жилья?

Будет ли жить требовательный покупатель в воссозданном памятнике истории и архитектуры — это вопрос. Исторические ценности, пусть даже частично имитированные, обязывают. Близким становится то, что живет с нами долго. То, что не разрушалось до этого десятилетиями, а потом возникло из небытия.

ПРЕМИАЛЬНОЕ РАССЛОЕНИЕ

ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО ПРИМЕРНО НА 10% МЕНЬШЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, ЧЕМ В 2015 ГОДУ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ РЫНОК ОСТАЕТСЯ ДОСТАТОЧНО СТАБИЛЬНЫМ, А ПО ПРОГНОЗАМ НЕКОТОРЫХ АНАЛИТИКОВ, В ЭТОМ ГОДУ МОЖНО ОЖИДАТЬ ДАЖЕ РОСТ ВВОДА ПРЕМИАЛЬНЫХ КВАРТИР. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», в 2016 году рынок элитного жилья города пополнился двумя объектами общей площадью 32,4 тыс. кв. м. На рынок вышло около 350 квартир в двух проектах: в апарт-отеле Royal Park («Кортрос») и в новой очереди ЖК «Смольный парк» («ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад»). В эксплуатацию также было введено два объекта общей площадью квартир 14,6 тыс. кв. м. Оба жилых комплекса возведены девелопером Setl City в Центральном районе города: ЖК «Дом на Кировной» и ЖК «Дом у ратуши».

По состоянию на конец декабря 2016 года объем рынка в элитном сегменте оценивался в 416 тыс. кв. м, из них непроданными остались 165 тыс. кв. м. За прошедший год в Петербурге было реализовано около 65,5 тыс. кв. м, что на 11% ниже уровня спроса за 2015 год.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», считает, что это связано с невысокой активностью девелоперов по выводу новых площадей в течение года и, как следствие, с активным вымыванием ликвидного предложения.

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга и исследования рынка холдинга RBI, говорит, что и с бизнес-классом вывод на премиальном рынке был небольшим: «За 2016 год на рынок было выведено немного новых объектов — всего тринадцать, причем три из них — апартаменты. Преимущественно все это объекты бизнес-класса, в том числе «Дом у Невского» (Полтавская улица) и ArtStudio (2-я Советская улица). Общая площадь выведенных в продажу объектов составила 152 тыс. кв. м. Для сравнения, в 2015 году было выведено около 330 тыс. кв. м. Впрочем, в конце 2016 года застройщики поспешили получить большее количество новых разрешений на строительство».

«В качестве ключевой тенденции стоит отметить факт предполагаемого роста объема рынка в новом году: некоторые компании анонсировали старт новых проектов элитного класса жилья. Уже получены разрешения на строительство объектов высокого класса в Василеостровском, Центральном и Петроградском районах города», — рассказала госпожа Трошева.

«Премиальная недвижимость (бизнес-класс и выше) в 2016 году традиционно была востребована: спрос на нее остался достаточно высоким, по сравнению с 2015 годом он вырос на 2%. За последние десять лет более высокие показатели спроса в элитном сегменте наблюдались только в ажиотажном 2014 году. При небольшом количестве новых проектов девелоперы, которые выводят их на рынок,



ЖК «ДОМ У РАТУШИ» (SETL CITY) В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА, ПО ИДЕЕ АВТОРОВ ПРОЕКТА, ДОЛЖЕН ВПИСАТЬСЯ В АНСАМБЛЬ НЕДАВНО ПОСТРОЕННЫХ ЗДАНИЙ В СТИЛЕ, ПРЕТЕНДУЮЩЕМ НА АНАЛОГИИ С АРХИТЕКТУРНЫМ СТИЛЕМ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ ПЕТЕРБУРГА НАЧАЛА XX ВЕКА

получают хороший отклик потенциальной аудитории. Покупателям интересны нестандартные продукты: квартиры и нежилые помещения в уникальных локациях, с отличными видовыми характеристиками, оригинальными планировками», — считает госпожа Сережина.

КЛИЕНТ НАЧАЛ ПОНИМАТЬ Следует отметить, что в последнее время объекты бизнес-класса все реже позиционируются как премиальные.

Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая рассказала, что клиенты перед принятием решений сейчас тратят в два-три раза больше времени на анализ всей информации по объектам. «Покупатели уже вполне способны идентифицировать и не покупать квартиры в объектах, которые искусственно объявляются элитными с соответствующими ценами, хотя в действительности являются просто бизнес-классом», — пояснила эксперт.

Достаточно стабильными остаются на рынке элитного класса и средние цены: за год средняя стоимость квадратного метра в границах города, по данным «Петербургской недвижимости», выросла на 2,7% и достигла отметки в 333,8 тыс. рублей. Госпожа Сережина указывает, что при этом себестоимость строительства за год увеличилась на 8–11% (в зависимости от класса проекта).

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», подтверждает слова коллег: «Об-

щий негативный фон, который сопровождал рынок и страну на протяжении последних лет, сходит на нет. Более того, этот негатив начинает играть против тех, кто его генерировал. Если говорить об итогах года для рынка, то мое ощущение, что бизнес начал реструктуризоваться. Например, понятие «бизнес-класс» в недвижимости и товарах сильно размылось. «Элита» сжалась, но осталась на рынке — ее позиции вне зависимости от кризиса более устойчивы».

Требования клиентов к элитным объектам растут с каждым годом, тем самым стимулируя девелоперов на реализацию соответствующих проектов. Это, несомненно, способствует повышению среднего бюджета на приобретение квартиры. По примерным оценкам, сейчас он варьируется в пределах 25–35 млн рублей. «Предпочтения покупателей к формату жилья остались практически неизменными: более 50% от общего объема спроса приходится на квартиры с двумя и тремя спальнями. Наиболее востребованы квартиры площадью 120–140 кв. м», — говорит господин Оноков.

КОЛЕБАЛИСЬ ВМЕСТЕ С ЭКОНОМИКОЙ Александр Беляев, управляющий партнер Engel & Volkers в Санкт-Петербурге, отмечает, что не весь год спрос на премиальное жилье был стабильным: «2016 год для рынка элитной недвижимости (недвижимости класса de luxe) стал крайне волатильным, нестабильным, изменчивым. → 16