

ДОСТУПНАЯ «ЭЛИТА» — ЛЮБИМЫЙ ТРЕНД

РАЗНИЦА МЕЖДУ ЭЛИТНЫМ ЖИЛЬЕМ И ЖИЛЬЕМ БИЗНЕС-КЛАССА СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ НЕОЧЕВИДНОЙ. С ТЕРМИНОЛОГИЕЙ ПОКА ДО КОНЦА НЕ ОПРЕДЕЛИЛИСЬ НЕ ТОЛЬКО ПОКУПАТЕЛИ, НО И ЭКСПЕРТЫ. ЕЩЕ БОЛЬШУЮ НЕРАЗБЕРИХУ ВНОСИТ СРАВНЕНИЕ ЦЕН. СЕГОДНЯ В ГОРОДЕ МОЖНО НАЙТИ «БИЗНЕС» ЗА 160 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР И «ЭЛИТУ» ЗА 130 ТЫС. РУБЛЕЙ. НА ЧТО ОПЕРЕТЬСЯ ЖЕЛАЮЩИМ УЛУЧШИТЬ ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ И КАК НЕ ПРОГАДАТЬ СО СТАТУСОМ НОВОГО ЖИЛЬЯ, КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» КРИСТИНА НАУМОВА ВЫЯСНЯЛА У ДЕНИСА БАБАКОВА, КОММЕРЧЕСКОГО ДИРЕКТОРА БИЗНЕС-ЕДИНИЦЫ «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ. СЕВЕРО-ЗАПАД».

GUIDE: Где сегодня пролегает граница между бизнес-классом и элитным сегментом недвижимости?

ДЕНИС БАБАКОВ: Точно не в ценовом поле, которое сегодня дает только приблизительные ориентиры. Сейчас в районе Московского проспекта действительно можно приобрести жилье стандартного бизнес-класса по вполне «элитной» цене. И квартиру у Таврического, стоимость «квадрата» в которой будет меньше полутора тысяч.

Поэтому реальной демаркационной линией служат сущностные характеристики. Прежде всего — локация. Особенности видовые характеристики остаются основой настоящего элитного объекта. В этом плане «элиты» за Обводным каналом — нонсенс. По крайней мере, на ближайшие несколько лет.

Во-вторых, архитектурное решение дома в целом и планировочное — каждой отдельно взятой квартиры. Проекты элитных домов рождаются в недрах не менее солидных архитектурных мастерских: творить в историческом центре Петербурга является честью даже для мэтров с мировыми именами. Мы работаем с проверенным кругом архитекторов, преимущественно с петербургскими студиями — они тонко чувствуют архитектурную и историческую ауру города и отлично ориентируются в специфике наших строительных норм.

Наконец, технологии, инженерная начинка, системы безопасности... Система «умный дом» складывается в элитном объекте из «умных» квартир, для владельцев которых застройщик предусматривает расширенные возможности по подключению всего необходимого оборудования. Согласитесь, что у каждого свое представление о том, насколько «интеллектуальной» и управляемой с одного пульта должна быть его квартира.

G: Общеизвестных стандартов элитного домостроения по-прежнему нет?

Д. Б.: Да, и это осложняет жизнь не только девелоперу, но и покупателю. Первый испытывает трудности с позиционированием объектов, второй — с выбором идеально подходящего ему предложения. В корпорации «Возрождение Санкт-Петербурга» давно выработаны собственные критерии элитного домостроения, благо компания стояла у его истоков. За 18 лет нашего существования на рынке в них неоднократно вносились коррективы. Несмотря на кажущуюся стабильность строительной сферы, она совершенствуется весьма динамично — строительные технологии делают принципиальный рывок каждое десятилетие, инженерия обновляется куда чаще. И первыми инновации традиционно внедряются на элитном сегменте.

G: Интересное сочетание — традиционные инновации...



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Д. Б.: Да, в этом тоже специфика сегмента. «Элита» вообще консервативна — в том плане, что всегда требует самого передового и лучшего. Есть такое выражение про дьявола, который в деталях. Согласен: элитное жилье, которое сплошь из этих деталей и состоит, создавать дьявольски сложно. Там, где проект бизнес-класса следует сравнительно стандартной схеме, элитный заставляет думать над каждым элементом будущего дома. Для облицовки «Дома у моря» использовался особый португальский известняк, который доставлялся прямо с тамошних производств — нужен был именно такой оттенок. В отделке внутренних общедомовых помещений премиального жилья также используются дорогие импортные материалы, заказывается отдельный дизайн-макет, иногда даже несколько. В том же «Доме у моря» отделка холлов представляла собой самостоятельное мощное направление работы, в котором активное участие принимал архитектор проекта Евгений Герасимов.

G: Сегодня квартиры в старом фонде заметно подешевели. Чем вы это объясняете?

Д. Б.: Прогрессом и развитием потребительской культуры. Сегодня почти все наши покупатели активно путешествуют, некоторые проводят за рубежом едва ли не больше дней в году, чем на родине. Они отлично знакомы со стандартами мирового элитного домостроения и ожидают, что сопоставимый объем опций получат и при покупке недвижимости в Петербурге. Поэтому, с одной стороны, такие «люди мира» начинают по-новому ценить уникальную архитектурную среду Северной столицы. С другой — у них вызывает искреннее недоумение, когда в объекте, позиционирующемся в качестве элитного, отсутствуют, например, паркинг. Ведь сегодня — это норма жизни, которую квартиры в старом фонде обеспечить не могут. Стандарты элитного сегмента принципиально изменились, и новые объекты возводятся исходя из акту-

альных представлений о респектабельном жилье. Например, наш новый дом у Таврического сада, Радищева 39, будет иметь огражденную дворовую территорию, вход на которую организовывается через общий вестибюль. Предусмотрен подземный паркинг, исключающий размещение машин на внутридомовой территории. Лифт из паркинга будет доставлять прямо к порогу квартиры. И это только часть опций, отличающих элитное жилье от объектов бизнес-класса.

G: В Центральном районе еще есть потенциал для строительства жилой недвижимости?

Д. Б.: Перспективы для застройщиков тут еще есть. Свободных пятен нет, но своего часа редевелопмента ждет ряд производственных объектов. Правда, деятельность в этом направлении по плечу только крупным девелоперам с хорошей репутацией. Дело долгое и многотрудное, требующее многолетней подготовительной работы и значительных финансовых вложений — но и результат того стоит. Например, успешно завершив возведение первого здания «Смольного парка», мы приступили к строительству второй очереди уникального жилого комплекса. Уникального не только благодаря своему расположению — рядом со Смольным собором и одновременно в старинном парке, — но и ввиду масштабной работы по переносу находившихся в этом районе учреждений на новое место. Для юннатской станции мы построили новый комплекс на Крестовском острове, для медицинского учреждения — корпуса в Зеленогорске и Красном Селе. И только потом начали осваивать этот участок.

G: К этой части невской набережной в последние годы повышенное внимание — то тоннель, с недавнего времени — Феодосийский мост. Каково ваше отношение к таким перспективам?

Д. Б.: Мы внимательно следим за развитием событий. Другое дело, что в проекте пока многое неясно. Во-первых, если мост планируется

делать неразводным (а только такой может реально оптимизировать трафик), то его высота должна быть порядка 60 метров, что на 20 метров превышает разрешенный здесь высотный регламент. Далее: как будет решаться вопрос с возможным перекрытием новым транспортным потоком правительственных магистралей — Суворовского проспекта и Шпалерной улицы? Наконец, как возведение моста соответствует гкиповскому закону «О границах зон охраны...», в приложениях к которому четко прописаны видовые точки, обязательные для сохранения, в том числе и ансамбль Смольного монастыря?

Пока вопросов больше, чем ответов, поэтому проект сейчас направлен на дополнительное рассмотрение. Скажу также, что аналогичных проектов предлагалось уже городу немало — и их реализация сталкивалась с теми же трудностями. В памяти свежи еще перипетии со строительством моста на остров Серный или Ново-Адмиралтейского моста — проекты так и остались проектами.

G: Актуально ли сегодня инвестировать в элитное жилье?

Д. Б.: Безусловно, да. Дома с престижной локацией и открыточными видами из окон только растут в цене. Следует учитывать, что это долгосрочные инвестиции. Правда, в последние годы приоритет у другой тенденции: подавляющее большинство элитных квартир приобретаются не с инвестиционными целями, а исключительно для себя. Наш среднестатистический покупатель сегодня — это топ-менеджер или владелец бизнеса, глава семьи с двумя-тремя детьми.

G: Вы как застройщик предлагаете какую-то отделку?

Д. Б.: Во всех объектах корпорации квартиры предлагаются без отделки. Многолетняя практика свидетельствует, что наши покупатели не приемлют стандартных решений — даже если они разработаны специалистами экстракласса. Главная ценность сегмента «элит» — уникальность объекта как в месторасположении дома, так и в интерьере конкретной квартиры. Поэтому наши клиенты или их представители, занимающиеся оформлением квартиры, могут месяцами ждать мебель с последней миланской биеннале или обехать пол-Европы в поисках паркетной доски нужного оттенка. В объектах бизнес-класса появление квартир с отделкой вполне оправданно, мы планируем вывести на рынок такое предложение в нашем новом проекте на проспекте Медиков.

G: Сколько сейчас у корпорации объектов в продаже?

Д. Б.: Пять объектов, в основном это квартиры в строящихся домах. Предложение готовых квартир вскоре значительно пополнится — в конце года готовятся к сдаче очередные объекты. ■