



Понедельник 22 октября 2012 №198/П
(№4983 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

Элитная недвижимость

Guide

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

 СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
**ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

ОАО – Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга», Реклама

ПАРТНЕР ВЫПУСКА


ПЛАТИНУМ РЕАЛТИ
ООО «Квартира.ру Платинум»



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

СОБЛАЗН ПОИСКА ЛЕГКОГО ПУТИ

Главной проблемой участников рынка премиального жилья уже достаточно долгое время является отсутствие мест для строительства новых объектов. На окраине элитное жилье не построишь, а в центре уплотнительную застройку власти не разрешают.

Единственным ресурсом для развития остаются уже существующие жилые дома, которые можно реконструировать, предварительно выкупив там жилье, промышленные площадки или учреждения федеральных ведомств, которые можно вывести на окраины, освободив тем самым место под новое строительство или реконструкцию. Все три варианта сегодня не просто дороги, а безумно дороги и к тому же слишком затратны по времени — один проект может длиться десять лет и более. То, что можно было расселить, — давно расселено, остались «убитые коммуналки» на 20 комнат, которые при любой схеме невозможно хоть сколько-нибудь экономически эффективно преобразовать в приличное жилье. То же и с промплощадками — по сути, это те же коммуналки: на одном гектаре территории здесь сидит такой нераспутываемый узел собственников, арендаторов, субарендаторов и прочих заинтересованных лиц, что найти разумный компромисс при их расселении невозможно в принципе. Договориться же с Министерством здравоохранения или Минобороны о выводе подведомственных им учреждений из центра по силам вообще, пожалуй, лишь одной компании в городе, обладающей серьезным административным ресурсом.

На этом фоне у девелоперов возникает соблазн создавать новые элитные зоны. Спрос-то не уменьшается, в отличие от пятен под застройку. И рост числа проектов по намыву территорий это подтверждает — договориться на федеральном уровне о получении разрешения на такой проект получается быстрее, проще и дешевле. И, наверное, в результате у инициаторов намывных проектов все получится — и место создадут престижное, и квартиры будут видовые.

Но «серый» пояс в центре города так и останется. И будет стоять еще десятилетия — как памятник непродуманной инвестиционной политике нынешних городских и федеральных властей. Ведь вместо поиска стимула для редевелопмента промышленных территорий чиновникам пока гораздо проще дать разрешение для намыва земли.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НЕ ВЫНИМАЯ ДЕНЕГ ИЗ БИЗНЕСА

И В ПРОШЛОМ, И В НЫНЕШНЕМ ГОДУ УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ КОНСТАТИРОВАЛИ ПОБЕДОНОСНОЕ ШЕСТВИЕ ИПОТЕКИ — НА НЕКОТОРЫХ ОБЪЕКТАХ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОЛЯ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК ДОСТИГАЕТ 50%. ЗАВОЕВЫВАЕТ СВОЮ ДОЛЮ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И НА РЫНКЕ ПРЕМИУМ-КЛАССА. ПРАВДА, ЗДЕСЬ ДОЛЯ СДЕЛОК С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ БАНКОВСКИХ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ВСЕ-ТАКИ МЕНЬШЕ, ЧЕМ НА РЫНКЕ МАСС-МАРКЕТ. КАК ПРАВИЛО, ИПОТЕКА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ СДЕЛОК С ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ ДОСТИГАЕТ 5–10%. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Покупка элитного жилья — это, как правило, покупка уже не первая, тщательно спланированная и продуманная, а значит, между намерением купить и самим приобретением квартиры есть довольно длительный временной разрыв. К тому же элитные объекты кредитуют не все банки подряд. Однако, учитывая, что интерес к ипотеке вернулся, все чаще и чаще в программах банков появляются различные предложения для элитных заемщиков.

МЕДЛЕННЫЙ РОСТ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», говорит: «По нашим данным, доля ипотеки при покупке жилья, в том числе и элитного, растет. Например, занимаясь реализацией проекта „Леонтьевский мыс“, мы фиксируем достаточно большое количество обращений в банк, и эта тенденция с течением времени только укрепляется. Мы прогнозируем, что рост ипотечных сделок будет наблюдаться и на вторичном, и на первичном рынках».

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest, впрочем, отмечает, что в последние месяцы ситуация стала меняться: «До недавнего времени наблюдалась положительная динамика: увеличивался общий объем ипотечного кредитования, росла доля ипотечных сделок. Но в настоящий момент ситуация неоднозначная. Банки начали поднимать ставки по ипотечным кредитам и снова ужесточают требования к заемщикам, что может негативно сказаться на темпах роста этого сегмента».

При этом Анна Филатова, руководитель отдела ипотечного кредитования АН «Итака», указывает на то, что доля ипотечных сделок на рынке элитной недвижимости составляет не более 10% от общего объема кредитов, выдаваемых на приобретение жилья. «Основной нюанс получения кредита на покупку элитной жилплощади заключается в том, что заемщик проходит более тщательную проверку на платежеспособность, а оценка стоимости приобретаемого жилья занимает на порядок больше времени по сравнению с оценкой обычной квартиры в силу ограниченного количества аналогичных предложений на рынке и индивидуальной специфики объектов элитной недвижимости», — говорит госпожа Филатова.

ВСЕ НЕПРОСТО Эксперты указывают и на то, что в данном сегменте для заемщиков особенно важна готовность бан-



ОСНОВНОЙ НЮАНС ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА НА ПОКУПКУ ЭЛИТНОЙ ЖИЛПЛОЩАДИ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ЗАЕМЩИК ПРОХОДИТ БОЛЕЕ ТЩАТЕЛЬНОЮ ПРОВЕРКУ НА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, А ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОГО ЖИЛЬЯ ЗАНИМАЕТ НА ПОРЯДОК БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ

ков рассматривать заявки собственников бизнеса и возможность предоставления справок по форме банка. Доходы, отражаемые в справке 2-НДФЛ, чаще всего недостаточны для получения ипотеки на столь дорогие объекты недвижимости.

Юлия Мошкова, руководитель отдела ипотечного кредитования ЦРП «Петербургская недвижимость», отмечает, что сегодня в городе насчитывается всего 23 строящихся объекта, в которых цена квартиры превышает 15 млн рублей, соответственно, и ипотечные сделки на приобретение элитного жилья будут единичны. «А число элитных новостроек, где можно приобрести квартиру с помощью ипотеки, и того меньше», — добавляет она.

«Кроме того, клиенты такого уровня прекрасно представляют, каковы ипотечные ставки за границей, и, сравнивая с нашей ситуацией, понимают, что наши условия отличаются от европейских не в лучшую сторону», — говорит госпожа Мошкова.

Тем не менее, по ее словам, ипотечные сделки на такие квартиры все-таки совершаются с периодичностью примерно раз в полтора месяца. «При этом чаще всего такие клиенты берут кредит на непродолжительное время: в среднем через 1–1,5 года они уже возвращают деньги банку», — рассказывает госпожа Мошкова.

Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов полагает, что ипотека в

элитном сегменте не слишком популярна и оттого, что бизнесменам трудно планировать регулярные выплаты — в какой-то месяц будет сверхприбыль, а какой-то выдаться убыточным.

Начальник отдела ипотечных продаж компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Наталья Зуева считает, что при покупке элитного жилья ипотека распространена значительно меньше, чем при покупке жилья комфорт-класса или экономкласса в связи с тем, что у покупателей элитного жилья реже возникает необходимость в привлечении ипотечных средств, чем у покупателей недвижимости в других сегментах. «Как правило, такие клиенты берут ипотеку в тех случаях, когда им в силу разных причин выгоднее использовать именно заемные средства банка. Кроме того, процесс одобрения большой суммы кредита (скажем, от 8 млн рублей и выше) обычно проходит несколько дольше и сложнее, чем одобрение кредита в 3–4 млн рублей, и требует значительно большего пакета документов», — добавляет она.

НЕТ НУЖДЫ Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость. Северо-Запад», говорит, что строительной корпорации «Возрождение Санкт-Петербурга» в первом полугодии 2012 года число ипотечных сделок составило 4% от общего объема продаж. → 20

КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ



KANTELE
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

от 7,5 млн руб.
320-12-00

www.cds.spb.ru



ЖИЛЬЕ ЗА ПОЛМИЛЛИОНА В МЕСЯЦ

ТЕНДЕНЦИЕЙ ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ СТАЛО ПОЯВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ ОЧЕНЬ ДОРОГИХ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ АРЕНДЫ КВАРТИР — СО СТАВКОЙ 300–500 ТЫС. РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ. ОДНАКО СПРОС НА ТАКОЕ ЖИЛЬЕ ЕСТЬ, ГОВОРЯТ РИЕЛТОРЫ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Безусловно, таких предложений немного, но много их и быть не может. Татьяна Натыхач, руководитель направления элитной аренды компании «Петербургская недвижимость», при этом отмечает, что некоторые арендаторы ожидали появления именно таких предложений.

«Это объекты, расположенные в наиболее престижных элитных новостройках Крестовского и Каменного островов. Площадь квартир — от 200 кв. м. В них должно быть минимум две спальни (но лучше — больше). Обязательно наличие всех атрибутов комфорта в квартире, то есть минимум два-три санузла, гардеробные, технические комнаты и прочее. Безусловно, подразумевается наличие дизайн-проекта при ремонте квартиры, планировка и отделка должны соответствовать всем современным требованиям. Плюс, само собой, ультрасовременная бытовая техника. Дом должно отличать прекрасное местоположение, хорошие видовые характеристики, и вместе с тем он должен находиться подальше от метро и людских потоков, в несколько обособленном уголке со своей аурой и социальной однородностью соседей», — поясняет госпожа Натыхач.

Денис Радзимовский, генеральный директор S.A.Ricci, говорит, что в основном элитные квартиры арендуют приглашенные из других регионов специалисты и топ-менеджеры компаний, открывающих филиалы в Петербурге. В последние несколько лет среди арендаторов в данном сегменте увеличилось число иностранных специалистов, приезжающих на работу в Россию.

«Предложение на рынке аренды элитных квартир в Санкт-Петербурге в основном сосредоточено в Центральном, Петроградском, Василеостровском районах. В настоящее время стоимость аренды таких квартир достигает 350 тыс. рублей в месяц. Во время кризиса часть элитных квартир ушла с рынка по двум основным причинам. Во-первых,



В основном элитные квартиры арендуют приглашенные из других регионов специалисты и топ-менеджеры компаний, открывающих филиалы в Петербурге

амортизационные расходы превышали арендные платежи, а во-вторых, многие владельцы не хотели снижать арендные ставки, при этом не были настроены и продавать квартиру по более низкой цене», — говорит господин Радзимовский.

Элитные квартиры редко сдаются напрямую. Когда речь идет о таких крупных суммах, арендатору нужны гарантии, которые может предоставить агент. Для арендодателя работа с агентством также акту-

альна, поскольку дорогую квартиру сдать самому достаточно сложно, а агентства достаточно средств тратят на их рекламу.

Агентств недвижимости, работающих с элитными квартирами, совсем немного. С этим сегментом нужно уметь работать, обладать определенным опытом и наработанной базой соответствующих клиентов.

В последнее время на рынке аренды появилось несколько новых компаний, среди них например Night Sky Realty. Из-

давня сдачей в аренду элитных квартир занимаются «Адвекс», «Петербургская недвижимость». «Но в целом этот рынок держится на частных брокерах, которые кочуют из агентства в агентство с базой собственников элитных квартир, которые предпочитают работать с проверенным человеком длительное время», — рассказывает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург». → 27

18 → «Гораздо более популярным механизмом является рассрочка от застройщика — в среднем около двух третей сделок совершается по данной схеме», — говорит он.

Андрей Останин, директор управления привлечения инвестиций холдинга RBI (входят компании «Северный город» и RBI), рассказал, что в его компании доля элитных квартир и квартир бизнес-класса, реализуемых с помощью ипотеки, достигает 10%. «Это существенный показатель, имеющий перспективу роста. Наша практика продаж элитных квартир показывает, что интерес к ипотеке на рынке элитного жилья постепенно возвращается. В кризисный и посткризисный период таких сделок практически не было. Однако уже с третьего квартала 2011 года по ипотеке мы продавали до 10 процентов элитных квартир», — говорит господин Останин.

А вот Василий Селиванов, генеральный директор компании Legenda Intelligent Development, считает, что в среднем по рынку доля ипотечных сделок на элитных объектах достигает 20%. «И эта доля постоянно растет, так как в целом бизнес в России обесляется», — уверяет он.

«Покупателями элитной недвижимости зачастую являются собственники бизнеса. Когда перед ними встает необходимость достать одномоментно 15–20 млн рублей на покупку квартиры, им зачастую легче взять ипотеку, чем эту сумму достать из бизнеса, особенно притом, что в бизнесе деньги зачастую тоже кредитные и ставки на корпоративные кредиты выше, чем ипотечные проценты», — объясняет господин Селиванов свою позицию. Привлекательность условий по ипотеке напрямую зависит от репутации застройщика и этапа, на котором находится строительство объекта. Но так как ипотеку в элитном сегменте

берут на небольшой срок и ближе к сдаче объекта, нередко получается, что она оказывается самым дешевым и простым способом, фактически альтернативой рассрочки, считает господин Селиванов.

Надежда Калашникова, директор по маркетингу компании Л1, считает, что при покупке жилья бизнес-класса и элитной недвижимости в Санкт-Петербурге собственники бизнеса или топ-менеджеры крупных компаний прибегают к ипотечным кредитам. Она согласна с мнением господина Селиванова о том, что собственники бизнеса не хотят вынимать большие суммы из оборотных средств компании для покупки квартиры, поэтому и пользуются ипотечными кредитами банка. «Топ-менеджеры же имеют возможность ежемесячно выплачивать достаточно крупные суммы, не снижая при этом качество жизни и уровень потребления. Спрос на ипотеку среди собственников бизнеса подогрели

программы, где отсутствует подтверждение дохода в той или иной форме, и программы, где рассматривается „серый“ бизнес. При этом условия по этим программам такие же, как и по стандартным. В среднем по рынку с помощью ипотеки приобретается 10–20 процентов жилья верхнего ценового сегмента. Многие зависят от объекта и наличия аккредитации его в определенном банке. Для сравнения: в массовом сегменте с использованием ипотеки продается 30–40 процентов квартир», — рассказала она.

Управляющий филиалом ОАО «Транс-кредитбанк» в Санкт-Петербурге Елена Кондратюк говорит, что в целом на рынке Санкт-Петербурга доля ипотечных сделок по объектам класса премиум составляет не более 5–10%. «В сегменте продажи элитного жилья сделки с привлечением кредитных средств составляют 15–25 процентов», — говорит она. ■

ИПОТЕКА



СМОЛЬНЫЙ ПАРК
КВАРТАЛ, УТОПАЮЩИЙ В ЗЕЛЕНИ

ПОВТОРИТЬ НЕВОЗМОЖНО ВОЗМОЖНО КУПИТЬ

Смольная набережная, улица Смольного

Жилой комплекс «Смольный парк» расположен на левом берегу Невы, там, где река делает крутой поворот и образует Смольную набережную. «Смольный парк» займет площадь более 8 гектаров, здесь появятся новые жилые дома, пешеходные зоны и уютные дворики. Со всех сторон дома будут окружены зеленым ожерельем деревьев, территорию украсят газоны и цветники. «Смольный парк» – это настоящий оазис в центре Петербурга.

В продаже II очередь
(блоки 5, 6)



Гран-при «Лучший объект
жилищного строительства»



- Рядом со Смольным собором
- Видовые квартиры
- Парк у порога дома
- Подземный паркинг
- Ипотека, рассрочка

Скидка 10% на 3-квартиры*



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
**ВОЗРОЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

ПРОДАЖА КВАРТИР И ОФИСОВ
В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

ЦЕНТР ПРОДАЖ
Санкт-Петербург, ул. Кирочная, д. 39
ОФИС ПРОДАЖ
Санкт-Петербург, ул. Казанская, д. 36

(812) 688-88-88

WWW.6888888.RU

* Подробности акции в отделе продаж. Предложение ограничено.

Проектная декларация на сайте www.6888888.ru. Заказчик ОАО «СКВ СПб» Свидетельство № 0010.02-2009 – 7803048130-С-003 от 26.01.12 г.

Застройщик ООО «Смольный Квартал».

Рассрочка от ОАО «СКВ СПб» до 25.06.2014 г. ЗАО ВТБ 24 лицензия № 1623 от 17.11.2006 г. ОАО «Газпромбанк» лицензия № 354 от 28.09.2007 г.

Реклама.



ЭЛИТА ПРЕДПОЧИТАЕТ ГОЛЫЕ СТЕНЫ

ОТДЕЛКА КВАРТИРЫ СТАЛА НОВЫМ ЭЛЕМЕНТОМ СОПЕРНИЧЕСТВА МЕЖДУ ЗАСТРОЙЩИКАМИ. МУНИЦИПАЛЬНАЯ ОТДЕЛКА БЕЗВОЗВРАТНО УШЛА В ПРОШЛОЕ, И ТЕПЕРЬ ДАЖЕ ЖИЛЬЕ ЭКОНОМКЛАССА ПРЕДЛАГАЕТСЯ С ЛАМИНАТОМ И ДВУХКАМЕРНЫМИ СТЕКЛОПАКЕТАМИ. НО ЧЕМ ВЫШЕ КЛАСС ЖИЛЬЯ, ТЕМ ПРОБЛЕМАТИЧНЕЕ УГОДИТЬ КЛИЕНТУ С ОТДЕЛКОЙ. ЛИШЬ НЕСКОЛЬКО ДЕВЕЛОПЕРОВ ПРЕТЕНДУЮТ НА ЭТО. КРИСТИНА НАУМОВА

Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая отмечает, что застройщики нашли новое конкурентное преимущество. Девелоперы предлагают разнообразные варианты отделки, в том числе и улучшенные — для более высоких сегментов рынка. В элитном сегменте можно найти предложение квартир даже с дизайнерской отделкой, отмечает Екатерина Гуртовая.

По ее словам, спрос на приобретение квартир с отделкой возрастает. Так, во втором полугодии 2011 года доля продаж квартир с отделкой в компании «ЮИТ Санкт-Петербург» составляла 29%, а в первом полугодии 2012 года выросла до 37%.

При этом чем выше класс жилья, тем ниже спрос на отделку, говорит госпожа Гуртовая. «Уровень спроса на квартиры с отделкой зависит от класса жилья. В объектах бизнес-класса квартиры с отделкой покупают меньше (доля отделки в таких объектах составляет 17 процентов). В то же время в домах комфорт-класса доля продаж квартир с отделкой за последние месяцы составляла 40–50 процентов», — поясняет она.

В элитном жилье, как правило, отделка не востребована. Это связано с тем, что покупатель, потративший несколько десятков миллионов рублей на покупку жилья, предпочитает индивидуально подходить к интерьерам своего обиталища.

Наблюдается также дифференциация в зависимости от количества комнат квартир. Отделку заказывают, как правило, в одно-двухкомнатных квартирах. Покупатели трехкомнатных квартир предпочитают брать на себя заботы по отделке.

По словам Екатерины Гуртовой, отделка, которую предлагают застройщики на рынке, довольна стандартна. Она включает отделку санузлов с установкой соответствующего оборудования, отделку стен, пола, потолка, а также установку дверей.

ЮИТ предлагает несколько видов отделки. Базовая включает выравнивание потолка, пола и стен, подготовку поверхностей для окраски, покрытие пола и стен в ванной комнате гидроизоляцией. Устанавливаются стеклопакеты, на лоджиях и балконах — раздвижные стеклоалюминиевые рамы.

Отделка под ключ предполагает наличие ламината, кафельной плитки в санузлах, окраску стен и установку межкомнатных дверей. В квартире с такой отделкой стены окрашены водно-дисперсионной краской по колеровке Tikkurila (Финляндия). Полы покрываются ламинатом европейского производства. Ванн комнаты и туалеты облицованы кафельной плиткой (затирка швов — влагостойкая цвета «мрамор»). Сантехника высокого качества известных мировых брендов. Смесители и душевой комплект, как правило, финско-



В элитном жилье, как правило, отделка не востребована. Это связано с тем, что покупатель, потративший несколько десятков миллионов рублей на покупку жилья, предпочитает индивидуально подходить к интерьерам своего обиталища

го производства. На кухне и в санузлах потолок ошпаклеван и окрашен водно-дисперсионной краской. Клиенты имеют возможность заказать индивидуальную отделку «под ключ»: выбрать понравившиеся варианты материалов и цветовые решения. Как рассказали в ЮИТ, доплата за квадратный метр отделки «под ключ» составляет 7,5 тыс. рублей.

Директор по развитию ЗАО «Строительная компания „Темп“» Ксения Морковкина отмечает, что при отделке квартир используются материалы и оборудование известных отечественных и европейских брендов. Для отделки объектов комфорт-класса применяются материалы таких марок, как Tarkett, Kahrs, Kerama Marazzi, Rasch. В домах более высокого класса используются бренды Voerl, Decor Maison, KT-Exclusive.

«Мы стараемся предусмотреть не только самое необходимое в повседневной жизни, но и разные приятные мелочи, такие как электрический полотенцесушитель Terma Technologic Sp. z o.o. или дверные глазки Mirilla с углом обзора 180 градусов», — рассказывает Ксения Морковкина.

Руководитель направления элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg Елена Громова отмечает,

что точной классификации отделки нет. По ее словам, элитной можно назвать отделку с использованием натуральных материалов, высококачественной плитки, материалов известных брендов.

В качестве примера элитной отделки Елена Громова приводит объект «Леонтьевский мыс». Для разработки дизайна квартир в этом жилом комплексе была приглашена знаменитая лондонская студия YOО и ее вдохновитель Филипп Старк.

Компания «Возрождение» использует качественные натуральные материалы при отделке мест общего пользования своего строящегося объекта на Крестовском острове «Венеция».

Директор департамента новостроек АН «Бекар» Эльдар Султанов рассказывает, что сегодня застройщик большое внимание уделяет архитектурному облику здания и отделке мест общего пользования. Здесь примером, по его словам, является комплекс «Александрия» (холдинг RBl). Для работы над концепцией здания застройщик привлек всемирно известного архитектора Рикардо Бофилла.

Генеральный директор управляющей компании группы «Унисто Петросталь» Арсений Васильев отмечает, что некоторые дома премиум-класса сдаются не только

с отделкой, но и с готовым дизайном интерьеров квартиры и мебелью. «С ростом конкуренции девелоперы активно ищут новые архитектурные решения, варианты отделки жилых комплексов премиум-класса. Наиболее популярной тенденцией является приглашение известных международных дизайнеров для разработки дизайна интерьеров квартир и его воплощения, что повышает интерес покупателей к комплексу. Более того, отдельные дизайнеры создают „типовые“ проекты концептов для домов бизнес- и премиум-класса. Например, концепцию от Филиппа Старка можно встретить и в Берлине, и в Лондоне, и в Стамбуле, и в Москве, и в Петербурге», — говорит Арсений Васильев.

Впрочем, генеральный директор «Квартира.ру Платинум» Дмитрий Южик полагает, что понятия элитной отделки в Петербурге не существует. Клиенты, которые готовы выложить 200 тыс. руб. за квадратный метр жилья, стремятся к исключительности. Трудно создать интерьер, который бы понравился всем миллионерам. «Такие люди либо самостоятельно захотят создать дизайн квартиры, либо пригласят профессионала для создания индивидуального интерьера», — рассуждает господин Южик. ■



ПЛАТИНУМ

600 25 52

www.platinum-ru.ru



1 М² от 90 тысяч рублей

Ввод в эксплуатацию

III кв. 2013 года.

Современный жилой комплекс бизнес-класса «Платинум»

Свердловская набережная 54-58.

Квартиры с видом на Неву

ГРАМОТНО СПЛАНИРОВАТЬ ПРОСТРАНСТВО

В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ НЕДВИЖИМОСТИ НА МЕСТО ОТДЕЛКИ ПРИХОДИТ ПОНЯТИЕ ДИЗАЙНА ИНТЕРЬЕРА. В ПЕТЕРБУРГЕ НЕМНОГИЕ ГОТОВЫ ТРАТИТЬ 2,5 МЛН РУБЛЕЙ ТОЛЬКО ЗА КУХОННЫЙ ГАРНИТУР, ПОЭТОМУ РЫНОК ЭЛИТНОГО ДИЗАЙНА КРАЙНЕ ОГРАНИЧЕН. КРИСТИНА НАУМОВА

Впрочем, за помощью к профессионалам обращаются не только обладатели роскошных квартир, но и владельцы однокомнатных квартир комфорт-класса. Эта услуга становится все более популярной, отмечают участники рынка.

В Петербурге приобретает все большую популярность услуга индивидуально-го дизайна квартир. Дизайнер Анастасия Парвицкая отмечает, что практически все покупатели элитной недвижимости обращаются к профессионалам, потому что элитный ремонт невозможно выполнить без проекта. Все необходимые чертежи может разработать только специалист.

Дизайнер-архитектор Ольга Егупова подчеркивает, что основой дизайна является планировочное решение. «Дело в том, что грамотное зонирование позволяет человеку легко использовать пространство, не задумываясь над тем, как именно здесь все устроено. Просто здесь комфортно. Легко пользоваться, удобно передвигаться. И все. Важнейшей составляющей квартир или любого другого помещения, является стилистическое оформление, планировочное решение и декор интерьера. Во всем мире специалисты уделяют большое значение этой части своей работы», — говорит Ольга Егупова.

В дизайнерской студии Artum отмечают, что дизайн элитных интерьеров подразумевает не только применение дорогостоящих отделочных материалов, эксклюзивной мебели и соответствующего декора, но и органичное сочетание этих элементов в точно рассчитанном пространстве, где все подчинено единой концепции.

Дизайнер компании Le kvartir Ольга Чекулаева рассказывает, что в первую очередь клиент дает дизайнеру техническое задание, в котором содержатся пожелания к будущему интерьеру. «Бывает, что заказчик твердо знает, чего хочет. Но есть и клиенты, которые полностью отдаются в руки профессионалам. Другие ставят условие, например, чтобы в интерьере непременно присутствовала конкретная деталь. Иногда приходится соглашаться на безвкусицу, потому что клиент платит деньги и вправе настаивать на своем», — говорит Ольга Чекулаева.

«Дизайнер — это не просто исполнитель, — подчеркивает Ольга Егупова. — Я не буду делать то, что мне претит. Я стараюсь объяснить клиенту, как будет лучше, попытаюсь направить его. Но если мы не приходим к единому решению, я не возьмусь за проект».

Иногда приходится отказываться от работы с заказчиками, которые неадекватно оценивают исходные данные помещения, рассказывает дизайнер компании Indes Анастасия Парвицкая. «Некоторые просят уместить в студии площадью 25 кв. м кабинет, спальню, гостиную, найти пространство для беременной жены, будущего ребенка, собаки и аквариума. Дизайнер — не волшебник», — говорит эксперт.

Сроки подготовки дизайна квартиры зависят от многих факторов, отмечают



Сроки подготовки дизайна квартиры зависят от многих факторов, отмечают специалисты. Этот процесс может занять 30 дней или затянуться на несколько месяцев

специалисты. Этот процесс может занять 30 дней или затянуться на несколько месяцев. Все зависит от стиля, в котором будет проектироваться дизайн, от сложности исполнения, от метража квартиры. Стоимость проекта колеблется от тысячи за квадратный метр до бесконечности. На стоимость влияют уровень сложности проекта, материалы, которые будут использоваться при отделке и прочие факторы. «Сроки — это еще одно условие, которое влияет на стоимость проекта. Чем быстрее нужно выполнить ремонт, тем, соответственно, работы будут стоить дороже», — отмечают специалисты.

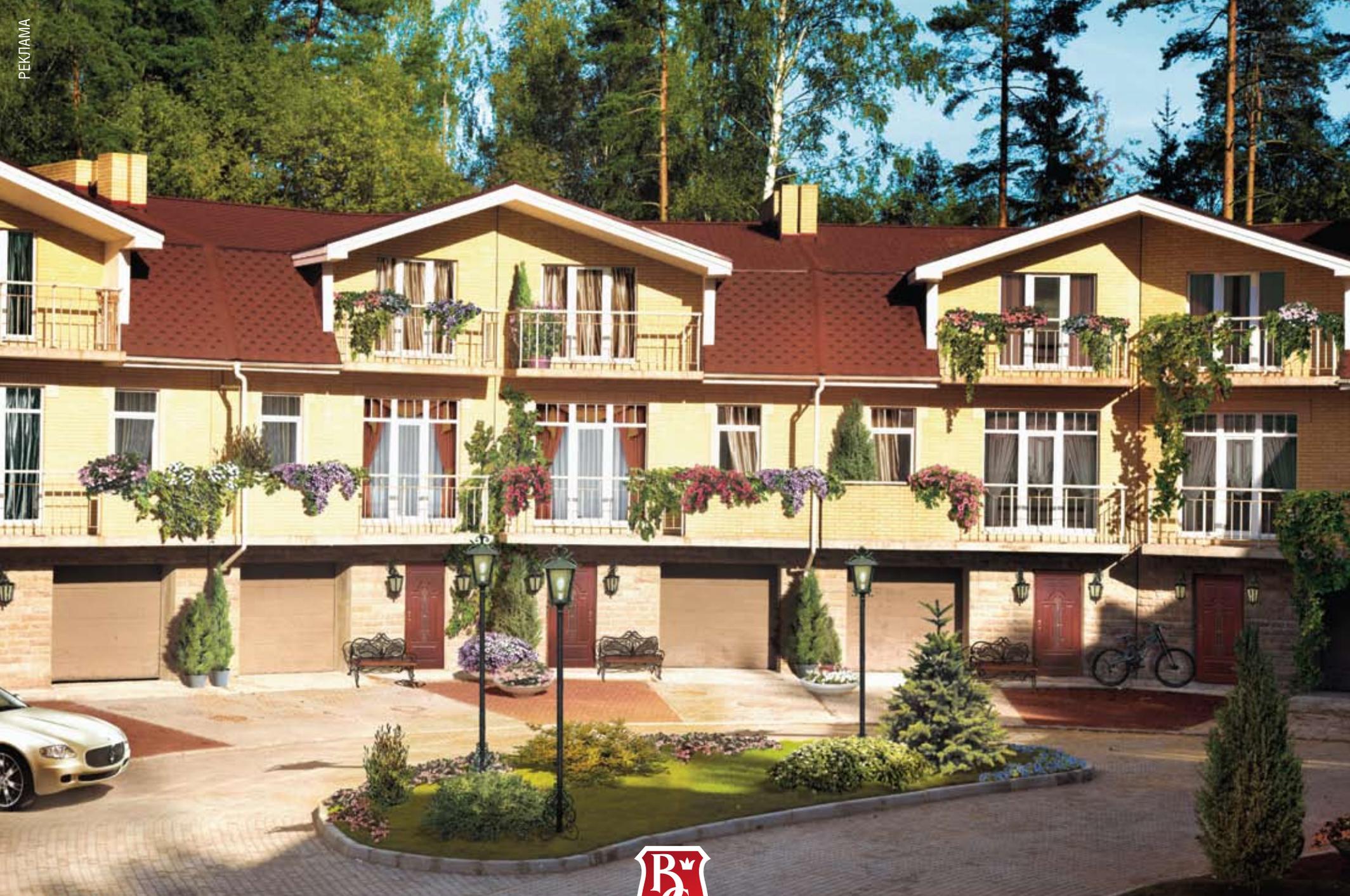
В дизайнерской студии «Ин-Аут» подчеркивают, что элитный дизайн интерьера должен обладать несколькими характеристиками. Во-первых, это всегда нестандартное решение. Элитный интерьер должен быть нетипичным. Мебель для таких проектов, как правило, создается на заказ, потому что клиенты стремятся к исключительности. Кухонный гарнитур может обойтись в 2,5 млн рублей. Во-вторых, при отделке используются дорогие материалы. К примеру, стоимость квадратного метра кафельной плитки может достигать 40 тыс. рублей. «Индивидуальный дизайн

интерьеров — это очень ограниченный рынок. Людей, готовых тратить такие суммы на интерьер, в Петербурге немного», — говорит собеседник в дизайнерской студии.

Впрочем, Ольга Егупова констатирует, что к профессиональным дизайнерам обращаются отнюдь не только для создания интерьера элитной квартиры. Эта услуга, по ее словам, востребована среди людей разных социальных слоев. «Многие понимают, что для оформления квартиры необходима помощь специалиста. Очевидно, что далеко не каждый обладает специальными навыками, чтобы правильно организовать пространство, соблюсти каноны определенного стиля. Профессиональный дизайнер должен обладать академическим художественным образованием и может мысленно представить все нюансы идеи и понять, как правильно ее реализовать», — говорит эксперт.

Генеральный директор «Rysev Realty Элитные квартиры» Леонид Рысев, рассуждая о проблеме дизайна, полагает, что наиболее ярко идеи дизайнеров могут раскрыться именно в старом фонде: «Сегодня строительные компании заполнили рынок предложениями „массового элит-

ного жилья“, и покупатели часто думают, что только такое и есть в продаже. Отличные от шаблонных квартир встречаются, только если небольшая компания или отдельный инвестор или руководитель какой-либо девелоперской компании решил в реконструированном старом фонде сделать штучные апартаменты для себя, вложил в них свой опыт, душу, уважение к Петербургу. Создав их в классических пропорциях или, наоборот, решив как современное открытое пространство. Дизайнеры нам жалуются, что не могут воплотить желания клиентов в „типовом элитном жилье“. Еще недавно последнего этажа боялись, а сегодня именно в нем самые высокие потолки, другие архитектурные решения — второй свет с потолками под 6 метров, высокие окна, кабинет или chillout на балконе в гостиной. Но вот что интересно — не все покупатели с первого просмотра понимают эти формы и как их обустроить. Мы нашли примеры проектов подобных квартир во Франции, чтобы показать, как обыгрывается пространство. У клиентов, когда они видят такие примеры, включается фантазия, появляются образы — по их глазам видно, как начинает играть их воображение». ■



BELLAGIO
Country Club

готовые таунхаусы в Репино

от 50 000 руб/м²

от 180 м²

FG
FORTGROUP

965 27 37

bellagio-repino.com

Предложение
ограничено

ПОМОЛОДЕВШИЙ ПОКУПАТЕЛЬ

УЧАСТНИКИ РЫНКА КОНСТАТИРУЮТ: ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПОСТЕПЕННО МОЛОДЕЕТ. ВМЕСТЕ С ВОЗРАСТНЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ МЕНЯЮТСЯ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ. РОМАН РУСАКОВ

Условно развитие рынка элитной недвижимости в России можно разделить на несколько этапов. Первый — это конец 1990-х — начало 2000-х, когда понятие «элитная недвижимость» впервые появилось: начался процесс расселения коммунальных квартир в Центральном районе. В это же время, чуть позже, стал точечно появляться и девелопмент, и рынок начал расти, достигнув максимума после резкого скачка доллара в предкризисный 2006 год. Именно в этот период появился ощутимый разрыв в цене между элитными проектами и типовым жильем, и начал формироваться тот класс людей, представители которого являются покупателями именно элитной недвижимости. Это было благословенное время для девелоперов — неискушенные покупатели были не слишком требовательны к качеству, к отделке, к окружающей инфраструктуре — достаточно было местоположения. В кризисный период произошла переоценка объектов недвижимости, да и покупатели уже стали предъявлять более высокие требования к жилью. «В настоящее время покупатели элитного жилья — это очень разборчивая категория клиентов, которые обладают богатым опытом и информацией обо всех трендах и технологиях, реализуемых при строительстве жилых объектах за границей, и желают видеть здесь, в России, ничуть не меньшее качество», — говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург».

Директор по маркетингу компании Л1 Надежда Калашникова говорит: «В посткризисное время покупатели элитной недвижимости изменились, и, как следствие, изменились и их запросы. Если до кризиса элитную недвижимость очень часто покупали в качестве вложения средств, то сейчас этот процент снизился, и большинство покупателей приобретает такое жилье для себя. Современный покупатель требует от создателя элитной недвижимости не только высоких уровней комфорта и качества, но и индивидуальности. Если дом похож на массу других построек в районе, он вряд ли найдет своего новосела».

РАЗБИТЬСЯ НА ГРУППЫ Светлана Чевдарь, директор департамента консалтинга и оценки недвижимости КГ «Лаир» считает, что потенциальными покупателями элитной недвижимости являются в первую очередь жители мегаполисов (Санкт-Петербург и Москва). «Данную группу составляют преимущественно топ-менеджеры известных российских и зарубежных компаний или учредители собственного бизнеса. Средний возраст — 30–50 лет. Это люди с активной жизненной позицией, с определенным социальным статусом, ориентированные на семью (1–2 ребенка в семье), часто бывающие за границей, живущие «в ногу со временем» и интересующиеся последними достижениями в сфере новейших разработок. Элитные квартиры представители данной группы в большинстве случаев приобретают



ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПОКУПАТЕЛЬ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПОМОЛОДЕЛ НА 5-7 ЛЕТ

для собственных нужд, с целью повысить статусность и класс жилья. Для жителей Москвы покупка квартиры (как правило, второй или более) может быть интересна в качестве жилого актива на время командировок, когда бизнес завязан на оба города», — говорит она.

Значительную долю покупателей жилья премиум-класса в Петербурга также составляют жители регионов. «Представителями этой группы являются состоятельные люди, рассматривающие возможность миграции из регионов России (Дальний Восток, Мурманск, Калининград и др.) в крупные мегаполисы. Миграция может быть связана с расширением собственного бизнеса или сменой должности внутри крупного холдинга («Газпром», «Лукойл»). Также покупка элитного жилья может рассматриваться с точки зрения инвестиций в будущее своих детей, например, при поступлении в вуз», — делится мыслями госпожа Чевдарь. Третьей категорией потенциальных покупателей стали иностранные граждане. «Основную часть данной группы составляют преимущественно экспаты, представители стран дальнего зарубежья и Европы. Работа по контракту в большинстве случаев подразумевает покупку или аренду качественного жилья для своих сотрудников», — говорит госпожа Чевдарь.

Она уверена, что за последние 5–10 лет потенциальный покупатель элитного жилья помолодел, стал более требователен к параметрам «элитности», разборчив и осведомлен в ценах данного сегмента.

«Предпочтения первой и второй группы при выборе элитного жилья направлены в основном на квартиры во вновь постро-

енных домах, расположенные как в центральной части города, так и в спальных районах. В данном случае особое внимание уделяется репутации застройщика, выбирают, как правило, среди проверенных строительных компаний в данном сегменте — СК «Возрождение Петербурга», RBI и пр. Для представителей третьей группы самым важным является удобство и престижность местоположения. Таким образом, иностранцы предпочитают покупать квартиры в «золотом треугольнике» с хорошими видовыми характеристиками. Основная масса подобных квартир представлена в домах-памятниках с богатой историей», — говорит Светлана Чевдарь.

Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург», тоже делит покупателей элитной недвижимости на несколько категорий: чиновники, профессиональные спортсмены, бизнесмены, собственники компаний с годовым оборотом более 100 млн рублей. По его мнению, средний возраст покупателей жилья премиум-класса варьируется от 30 до 50 лет.

«Зачастую покупатели элитных квартир, таунхаусов, загородных домов рассматривают такие объекты как инвестиции. Поскольку даже во время кризиса стоимость «квадрата» в сегменте элитной недвижимости практически не изменялась, за редким исключением», — говорит он. При этом господин Радзимовский указывает на то, что представления об элитной недвижимости кардинально изменились за последние 10–15 лет. В 1990-е годы, например, строились шикарные дворцы на огромных участках земли. «Сейчас эти объекты не востребованы рынком. Покупатели жилья премиум-класса предпо-

читают вычурной архитектуре и отделке хорошее техническое оснащение дома, с ремонтом, выполненным по авторскому дизайн-проекту», — перечисляет он новые тенденции в предпочтениях покупателей.

ВРЕМЯ НАЗАД Елена Амирова, генеральный директор агентства недвижимости Home estate, согласна с тем, что покупатель элитного жилья помолодел на 5–7 лет. Если раньше средний возраст покупателя дорогой квартиры был от 45 лет и старше, то сегодня достаточно большой процент спроса приходится на молодых бизнесменов или топ-менеджеров, получивших хорошее образование, в возрасте 32–35 лет. Кроме того, отдельный сегмент покупателей — дети состоятельных людей», — говорит она.

«Надо отметить, что и сам рынок изменился, соответственно, повысились и требования покупателей. Если раньше элитный объект определяла только локация, то сейчас это обязательно должен быть дом с паркингом, развитой инфраструктурой, высоким уровнем сервиса, улучшенной отделкой мест общего пользования, приточной вентиляцией, дополнительными фильтрами воды с ультрафиолетом. Разумеется, покупатель стал более придирчив и избирателен. В элитном доме должно быть предусмотрено все. Например, для покупателя очень важна планировка квартиры: наличие гардеробных, рациональное расположение всех комнат; например, недавно покупателю не понравилась квартира, потому что кухня в ней располагалась в самом конце, и чтобы вынести оттуда мусор, приходилось бы нести его через всю квартиру. → 29

20 → Впрочем, Наталья Гольдберг, директор представительства компании «Фореном» в России, считает, что примерно 20% элитного жилья сдается без посредства агентств.

В городе уже есть несколько доходных домов с квартирами очень высокого качества. Они управляются профессиональными управляющими компаниями, и это вполне успешный бизнес. Кроме того, существуют проекты создания элитных доходных домов. «На наш взгляд, в городе существует дефицит качественного предложения. Элитные квартиры, которые сейчас присутствуют на рынке в старом фонде, не в полной мере отвечают современным требованиям клиентов: отсутствие парковки, лифта, плачевное состояние подъезда, неоднородный социальный уровень соседей. Квартиры в новых домах отвечают всем требованиям клиентов к качеству объекта, но не соответствуют их пожеланиям к месторасположению. Таким образом, проекты создания элитных доходных домов в центре (особенно в „золотом треугольнике“) обречены на успех. Конечно, при условии привлечения профессиональной управляющей компании. Тем более что исторически Петербург — город доходных домов», — говорит Наталья Гольдберг.

Если в экономклассе можно говорить о какой-то сезонности на рынке аренды, в частности сентябрь-октябрь — это пик сезона, то на рынке элитной недвижимости спрос на протяжении всего года значительно не меняется, и его нельзя назвать ажиотажным. «В нашем агентстве в месяц мы обрабатываем около 30 звонков, но зачастую требования у потенциальных арендаторов бывают завышенными для желаемой арендной ставки. Стоимость аренды на элитные квартиры с весны не изменилась, а летом даже немного снизилась. Но, думаю, значительного снижения стоимости в этом сегменте в краткосрочной перспективе не будет», — говорит Елена Журавлева, директор департамента аренды агентства недвижимости Nome estate. Она добавляет, что если стоимость аренды квартиры угадана правильно, не завышена, то она долго не стоит. «Например, недавно мы сдали квартиру со стоимостью аренды 200 тыс. руб. в месяц меньше чем за неделю. Кроме того, тяжело сдать квартиры с большой площадью; все-таки наибольшим спросом пользуются одно-двухкомнатные квартиры и трех-

комнатные квартиры в центре, которые снимают семьи с детьми», — говорит Гольдберг.

Наталья Гольдберг подсчитала, что в среднем в месяц через агентства снимается порядка 10–15 квартир стоимостью более 150 тыс. руб. в месяц. Она подтверждает, что в 2012 году цены на аренду премиального жилья были стабильны, значительных колебаний не было. Спрос тоже стабилен.

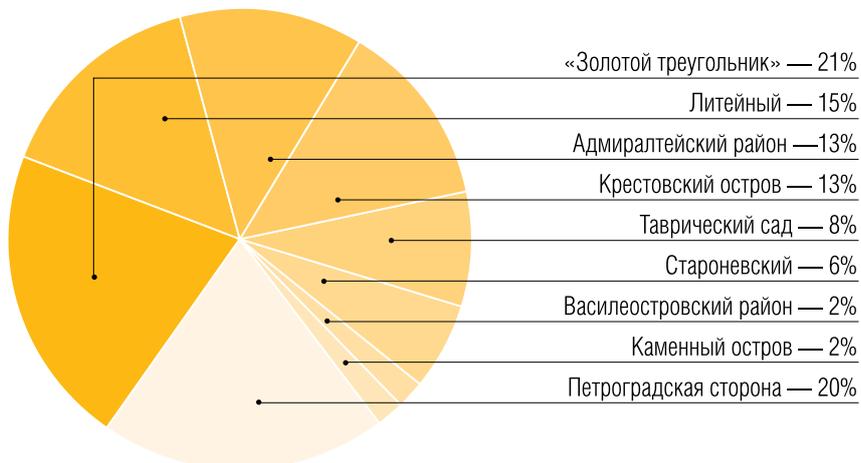
Елизавета Конвей говорит: «По нашей оценке, на рынке аренды элитного жилья в настоящее время ощущается нехватка квартир от 150 до 220 кв. м, с тремя спальнями, рассчитанных на семью». Она указывает на то, что цены на аренду пока еще не достигли докризисного уровня. «Качественного предложения в элитном сегменте мало. Наиболее востребованными являются Центральный район, Крестовский остров, а также квартиры с видами. Для арендаторов видовые характеристики даже более важны, чем для покупателей — так как покупателям за вид из окна приходится доплачивать, для арендаторов разница между видовой и невидовой квартирой не настолько велика, поэтому представительские квартиры пользуются наибольшим спросом».

Надежда Калашникова, директор по маркетингу компании Л1, говорит: «Аренда квартир с панорамными видами всегда обходится дороже примерно на 20 процентов. И те, кто покупают сегодня элитное жилье, чтобы потом его сдавать, окупают свои квартиры не за 10–12 лет, как обычно, а всего за 5–7 лет». ■

ЦИФРЫ

По данным Knight Frank St. Petersburg, в сентябре 2012 года средняя ставка аренды квартир на рынке элитной жилой недвижимости находилась на уровне \$4600 в месяц. Первенство по уровню арендных ставок удерживает Петроградский район: здесь они выше среднерыночных в 1,5–2 раза. Существенное влияние на это оказывает наличие значительного числа предложений квартир в новых домах, расположенных на Крестовском острове. В III квартале 2012 года в аренду предлагалось около 330 элитных квартир. При этом лидерство по объему предложения принадлежит зоне «золотого треугольника» (21%) и Петроградской стороне (20%). Самым распространенным вариантом является квартира площадью 130 кв. м с двумя спальнями.

ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (ПО КОЛИЧЕСТВУ КВАРТИР, %)



ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH, 2012



**В ПРОДАЖЕ
ВИДОВАЯ КВАРТИРА
В ЛЕГЕНДАРНОМ ДОМЕ**

ИНТЕРЕСНЫЕ ФОРМЫ, ОБЪЕМЫ И ПЛОЩАДИ. КРУПНЫЕ ВИДЫ НЕВЫ И СМОЛЬНОГО



Дизайн-проект



Лучшие квартиры доверяют продавать нам

Тел. +7 (812) 332-46-46

WWW.VIPFLAT.RU

НА СКОЛЬЗКОЙ КРЫШЕ

НЕСМОТЯ НА ОРЕОЛ СКАНДАЛЬНОСТИ, СОПРОВОЖДАЮЩИЙ ПРАКТИЧЕСКИ КАЖДЫЙ ПРОЕКТ ПО РЕКОНСТРУКЦИИ МАНСАРД В ПЕТЕРБУРГЕ, БИЗНЕС ПО ПЕРЕБОРУДОВАНИЮ ЧЕРДАКОВ ПОД ЖИЛЬЕ НЕ УМИРАЕТ. ОСОБЕННО ТЕПЕРЬ, КОГДА СТРОИТЕЛЬСТВО В ЦЕНТРЕ ПРАКТИЧЕСКИ ЗАПРЕЩЕНО, МАНСАРДЫ СТАЛИ ЧУТЬ ЛИ НЕ ЕДИНСТВЕННЫМ ИСТОЧНИКОМ ПОПОЛНЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НОВОГО ЖИЛЬЯ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЧАСТИ ГОРОДА.

ДЕНИС КОЖИН

Специалисты знают, что любое мансардное строительство, как правило, сталкивается с активным протестом жильцов дома, в котором мансарда расположена. Связано это с тем, что обычно застройщики пытаются «посадить» мансарды на дом без капитального ремонта и без расселения жителей. То есть пристроить помещения в расчете на использование старых сетей, без ремонта лестничных пролетов, что приводит к ухудшению эксплуатационных характеристик зданий. Обычно дополнительная нагрузка на фундамент и на несущие стены приводит к появлению трещин в надстраиваемых зданиях. Погоня за лишними метрами заставляет застройщиков во многих случаях менять уже согласованные параметры проектов, увеличивая высоту объектов, что приводит к доминированию здания среди фоновой застройки.



ОСНОВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО МАНСАРДНЫХ КВАРТИР — ВИДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ, ЧТО ПРИНЦИПИАЛЬНО В ДОМАХ ЦЕНТРА ГОРОДА

ОБЩАЯ СОБСТВЕННОСТЬ Мансардное строительство тормозит то, что решение по любому строительству, реконструкции или капитальному ремонту, затрагивающее общее имущество дома, находится в компетенции общего собрания собственников помещений. Согласно ч. 2 ст. 40 Жилищного кодекса РФ, должно быть получено согласие всех собственников. Сложнее всего этот вопрос решается в случае переводов из жилого в нежилой фонд в периферийных районах, в домах с большим количеством собственников. В центральных районах в домах в среднем проживает около 40–50 семей, причем значительную часть занимают помещения, предоставленные городом по договору социального найма.

Одна из главных проблем с мансардами — это сложность с регистрацией. Чтобы зарегистрировать мансарду, необходимо разрешение города на строительство. Чтобы получить разрешение на строительство мансарды на общей, чердачной площади, нужно иметь письменное согласие всех жильцов дома. Это практически нерешаемая проблема. Из-за этого практически все первые мансарды не зарегистрированы, и проблемы с правами собственности решаются исключительно в судебном порядке.

В последние два-три года застройщики нашли обходной путь решения этой проблемы. Теперь перед началом строительства статус чердака меняется с общей площади дома на нежилое встроенное помещение. По закону все встроенные нежилые помещения находятся в собственности города. Для реконструкции такого помещения разрешения жильцов не требуется. Инвестор получает разрешение на переоборудование помещения в мансарду и начинает строительство. После его завершения право собственности город по инвестдоговору передает инвестору. В связи с изобретением этого решения строительство мансард существенно активизировалось: чуть ли не каждый дом в «золотом треугольнике» надстраивается

мансардой. Правда, новые городские власти заявили, что больше подобных разрешений на переоборудование чердаков выдавать не будут.

Надстройка над последним этажом (реконструкция чердака) может выступать как отдельная квартира либо как второй уровень квартиры, занимающей последний этаж. Мансарды могут иметь террасу или летний сад.

Рынок жилья в мансардах очень невелик — по оценкам риелторов, он составляет около 1% от всего предложения. В основном мансардные квартиры — это объекты комфорт- и бизнес-класса в зависимости от местоположения объекта в городе и качества строительства. Основное преимущество мансардных квартир — видовые характеристики, что принципиально в домах центра города. Недостатками тут являются частые проблемы с теплоизоляцией, отсутствие лифтов. Две трети мансард вообще без лифтов, так как если изначально в четырех-пятиэтажном доме не было лифта, то сделать лифт, даже навесной, не всегда возможно. Вход в большинство мансард — с черной лестницы.

К минусам мансард можно отнести то, что социальный состав, коммуникации и техническое состояние домов, в которых они реконструируются, часто не позволяют отнести их к элитным. По этим причинам строительство мансард целесообразно только в действительно уникальных местах с выдающимися видовыми характеристиками.

Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg, говорит: «Мансарды — специфическое жилье: обычно до мансардного уровня не доходит лифт, часть жилого пространства имеет низкую высоту ввиду скоса кровли по периметру; в то же время преимуществом является минимум несущих стен. Некоторым людям особенно нравится видеть небо в окнах над головой, слушать шум дождя на кровле, иметь свой выход на крышу».

Высокий этаж в центре города, особенно в историческом доме с хорошими видами и достойной инженерией — предложение, вызывающее интерес, цена на которое может достигать \$20–25 тыс. за квадратный метр в лучших локациях. Но это редкость — как правило, квадратный метр стоит в таких помещениях не более 150–160 тыс. рублей.

ОПАСНОСТЬ ДЛЯ ВСЕХ Участники рынка говорят, что отсутствие четких правил по реконструкции мансардных этажей создает опасность как для покупателей подобного жилья, так и для жильцов соседних квартир.

«Цивилизованное строительство мансард — разумный резерв для появления жилых и коммерческих площадей в центре Петербурга. Однако на практике, можно откровенно сказать, возведение многих мансард идет с нарушением законов, строительных норм, не считаясь с правом жителей домов и ТСЖ. Именно такие псевдоинвесторы портят репутацию другим строителям, дискредитируют саму идею, а зачастую серьезно вредят облику города. Нередки случаи, когда необходимые разрешения получены в обход закона. Поступая так, инвестор должен отдавать себе отчет в том, что идет на преступление. К сожалению, на практике строительство мансард связано с коррупцией местных органов власти. Известно, что и правоохранительные органы отказываются занять внятную позицию, фактически уклоняясь от решений», — резюмируют в Colliers International.

В городе не так давно пытались урегулировать вопрос о мансардах и принять соответствующий закон, но он не прошел. И до сих пор не решен вопрос: само строительство мансард является капитальным ремонтом здания или реконструкцией? Строительство мансард должно принимать ГАСН, который отказывается это делать, указывая на то, что строительство мансарды не является реконструкцией. На сегодняшний день юридический фак-

тор не прояснен, мансарды так и остались вне правового поля. Все это ведет еще и к тому, что строительство искажает фоновую застройку, мансарды не вписываются в архитектурную среду города.

ПРАВОВОЙ НИГИЛИЗМ Анна Брун, руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, считает, что правовой нигилизм — это следствие правового вакуума в этом вопросе: «Главная сложность создания жилья на крыше связана с законодательным урегулированием этого вопроса. Проблемы с теми или иными проверяющими органами могут возникнуть на любой стадии реализации проекта, даже уже после его завершения. Депутаты городского Законодательного собрания время от времени высказывают намерение изменить порядок согласования мансард, но пока в этом процессе имеются разночтения, которыми охотно пользуются проверяющие органы».

Руководитель практики по недвижимости и инвестициям компании «Качкин и партнеры» Дмитрий Некрестьянов согласен с госпожой Брун: «Строительство мансард зачастую сопровождается конфликтом с собственником, который может и не закончиться со сменой собственника. С учетом разъяснений Высшего арбитражного суда и Верховного суда РФ, если объект первоначально был создан самовольно, то его последующее отчуждение не защищает стопроцентно от предъявления и возможного удовлетворения требования о сносе самовольной постройки. В связи с этим принципиальной является проверка правильности и согласованности проведенного строительства для минимизации рисков оспаривания титула на объект».

Покупателю жилья следует также иметь в виду и другие риски, связанные с эксплуатацией мансарды. Как правило, приобретая квартиру, новый собственник не задумывается над такими банальными вопросами, как наличие оформленного газа, электричества, водоснабжения и прочего. Однако любая вновь созданная мансарда оказывается в ситуации, когда этот вопрос не решается автоматически. Недостаточно просто фактически подключиться к сети отопления или электроснабжения, необходимо надлежащим образом это оформить. «При строительстве мансард это делается далеко не всегда, особенно когда мансарда строится на продажу. В таких случаях новые собственники сталкиваются с ситуацией конфликта с ресурсоснабжающими организациями либо ТСЖ, которые возражают против использования их сетей для обслуживания мансарды», — предостерегает господин Некрестьянов. Этот риск также можно устранить до момента принятия решения о приобретении мансарды, запросив и получив у продавца соответствующие документы о разрешении и согласовании соответствующих подключений. ■



СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ МОСКВЫ ПОКУПКА КВАРТИРЫ (КАК ПРАВИЛО, ВТОРОЙ ИЛИ БОЛЕЕ) МОЖЕТ БЫТЬ ИНТЕРЕСНА В КАЧЕСТВЕ ЖИЛОГО АКТИВА НА ВРЕМЯ КОМАНДИРОВОК, КОГДА БИЗНЕС ЗАВЯЗАН НА ОБА ГОРОДА

26 → В Москве инфраструктура элитного комплекса еще более развита: например, под сомнение ставится элитность объекта, если в нем нет специального шкафа для шуб, который поддерживает оптимальную температуру, или сигарной комнаты. То есть в силу возросшей на рынке конкуренции предложение становится все более изысканным и продуманным. При этом существует некоторый парадокс: сегодня, в отличие от ситуации пяти-десятилетней давности, покупатель стал рациональнее подходить к покупке квартиры, выбирая оптимальный для себя метраж; его интересует стоимость коммунальных услуг и обслуживания всего комплекса», — говорит госпожа Амирова.

«Конечно, у разных групп покупателей есть некоторые приоритеты при выборе жилья. Например, более молодое поколение хочет жить в самом центре «тусовки», в гуще всех событий. Покупатели постарше предпочитают «тихий центр». Для семей с детьми важно расположение в непосредственной близости от дома парков и скверов. Иностранцы, или люди, которые часто ездят по заграничным командировкам, ценят вид на исторические памятники города», — добавляет госпожа Амирова.

СЕМЬЯ — ЭТО ГЛАВНОЕ Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость. Северо-Запад», считает, что при приобретении жилья большое значение имеют семейные связи: «По-прежнему высок процент сделок, совершаемых у нас повторно. Например, за время продаж «Парадного квартала» было немало случаев, когда

сначала вилось собственное семейное гнездо, затем здесь же, по соседству, покупалось жилье для родителей, а позже — квартира для старших детей. Так в премиальных жилых комплексах постепенно складывается однородная социальная среда — по совету новоселов квартиры приобретают их друзья и знакомые. В целом возросло количество квартир, приобретаемых для родственников: прежде всего — для детей, во вторую очередь — для супругов. Сегодня такими являются треть наших сделок. За первое полугодие 2012 года число повторных сделок в корпорации составило 22% от общего числа покупок. Две трети наших покупателей по-прежнему составляют собственники бизнеса, 19 процентов — топ-менеджеры крупных компаний. Инвестиционные покупки для нашего сегмента по-прежнему нехарактерны: жилье класса «элит» приобретается для собственного проживания. Предпочтения покупателей стабильны. Самый популярный формат покупки в премиальном сегменте — трехкомнатная квартира средней площадью 108 кв. м. Основными покупателями остаются петербуржцы — лишь 17 процентов совершенных в первом полугодии 2012 года сделок корпорации составили покупки жителей других городов», — рассказал господин Бабаков.

Андрей Останин, директор управления привлечения инвестиционного холдинга RBI (входят компании «Северный город» и RBI), рассуждая о портрете покупателей, говорит, что, как правило, это состоятельные люди в возрасте от 38 лет (в RBI — от 33 лет в среднем), имеющие семью (90%

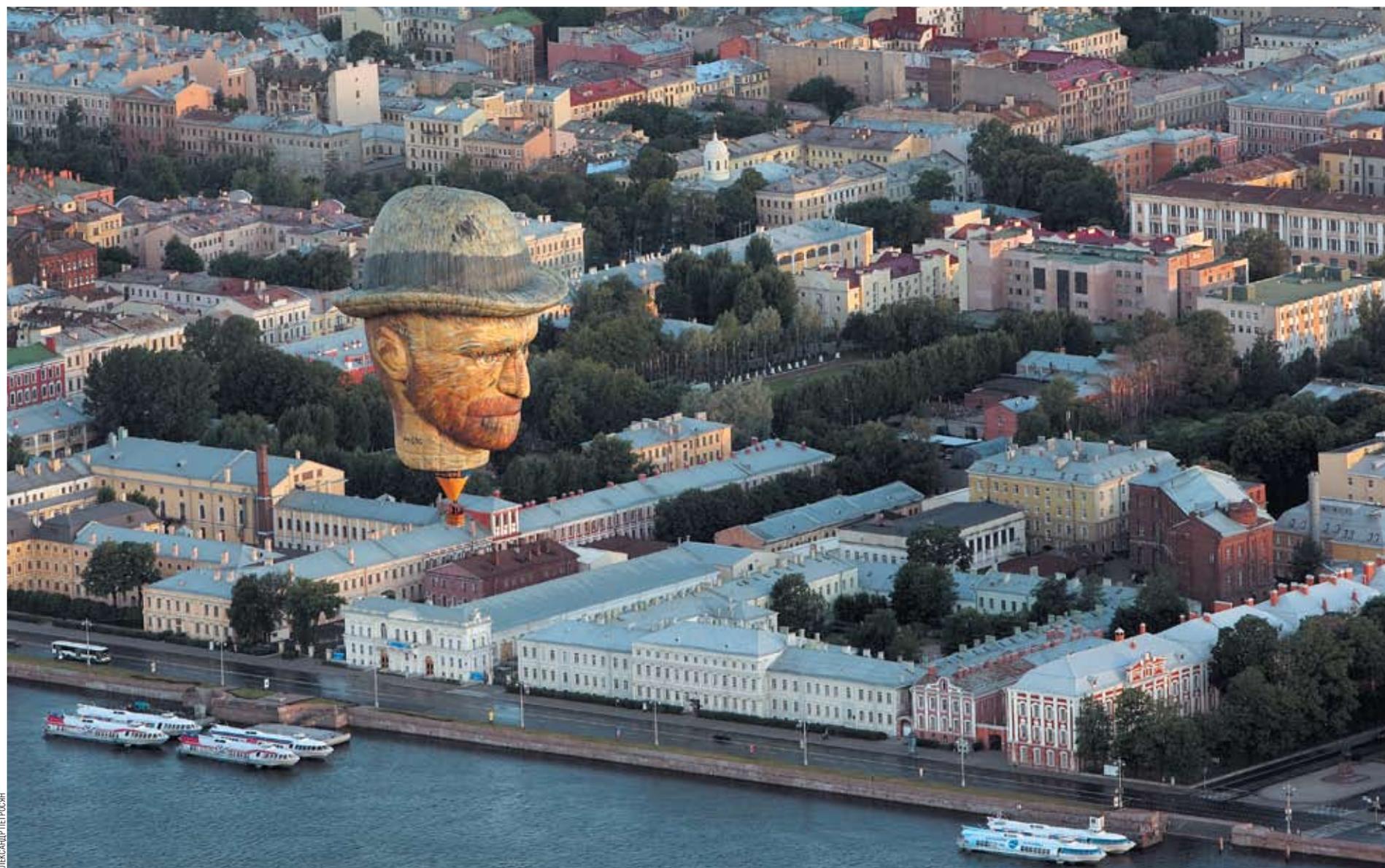
против 10% холостяков), собственники высокодоходного бизнеса (около 30%), топ-менеджеры крупных компаний (34%), руководители иностранных компаний (10%), представители шоу-бизнеса (7%). «По-прежнему определенный объем петербургской элитной недвижимости приобретается москвичами, часть квартир покупается с инвестиционными целями (до 15 процентов в целом по рынку). У нас есть объекты, где доля инвестиционных покупок значительно выше и достигает 50 процентов. Например деловой центр «Базель» в составе многофункционального комплекса «Александрия». Подавляющее большинство покупателей приобретает квартиры для собственного проживания. Решение о покупке в основном принимают мужчины. И в этом смысле за пять лет серьезных изменений не произошло. Другое дело, что повысились требования у покупателей, которые стали более искушенными, хорошо разбираются в предложении и четко понимают, какую квартиру и с какими возможностями они хотят приобрести. Новые веяния, нашедшие отражение в повышенных требованиях покупателей к внешнему виду дома, его архитектурной составляющей, наличию благоустроенного пространства, уже воплотились в проектах «новой волны», которые вышли на рынок в последние два года. Покупателям важно получить не просто отдельно взятую квартиру, но еще и определенную комфортную и благоустроенную среду проживания, которая соответствует их стилю жизни, представлению о безопасности и уюте», — говорит господин Останин.

ЛУЧШЕ ПОНИМАТЬ СТАНДАРТЫ Заместитель директора АН «Бекар» Леонид Сандалов считает, что среди покупателей стало меньше представителей государственной власти и иностранцев. «Топ-менеджеры иностранных компаний были основными покупателями квартир в центре, с историей, с каминами и вековой лепниной. Сейчас эта тенденция угасла. Сегодняшние покупатели элитной недвижимости по-прежнему очень закрыты, и выделить определенные группы сложно, в основном это владельцы бизнеса», — сетует он.

Василий Селиванов, генеральный директор компании Legenda Intelligent Development, рассуждая о том, как изменились предпочтения и, соответственно, портрет покупателей на элитном рынке, отмечает, что сегодня покупатели лучше понимают стандарты качества премиального строительства и имеют возможность сравнивать и выбирать. «Очень важна динамика вкусов этой аудитории: все меньше и меньше имеют значение количественные и исключительно статусные показатели престижа, прошла гигантомания, которая выражалась в невероятной площади квартир и жилых помещений, не в моде кричаще бросающаяся и аляповатая архитектура, не предназначенная для жизни. Человек, который очень богат, как правило, может себе позволить себе жить как ему удобно. Люди стали больше ценить реальный комфорт, ограниченный объективно умеренными эргономическими показателями, и стали уходить от демонстративного потребления — «мне неудобно, но это престижно», — говорит он. ■

ПРЕМИУМ-КЛАСС МЕНЯЕТСЯ В ЦЕНЕ

ЗА ПЕРВЫЕ ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2012 ГОДА РОСТ ЦЕН НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СОСТАВИЛ 7,3%. ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ЭТОМ СЕКТОРЕ СОКРАТИЛОСЬ НА 10,6%, СОСТАВИВ 117 ТЫС. КВ. М. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

НЕСМОТЯ НА НЕКОТОРЫЙ СПАД ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ С НАЧАЛА ОСЕНИ, ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕМИАЛЬНЫХ КВАРТИР В ПЕТЕРБУРГЕ ДОСТИГ 100 КВАРТИР ЗА КВАРТАЛ. ЭТО НА 20% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА

Несмотря на некоторый спад покупательской активности с начала осени, объем реализации премиальных квартир в Петербурге достиг 100 квартир за квартал, отмечают в компании Knight Frank St. Petersburg. Это на 20% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Одновременно с вводом в эксплуатацию первой очереди жилого комплекса «Смольный парк» открылись продажи во второй очереди проекта. Пополнилось и предложение в «золотом треугольнике», где началась реализация квартир в доме на Большой Конюшенной улице, рассчитанном на десять просторных квартир. «Примечательно, что за текущий год это уже второй вышедший на рынок объект в локации, где в течение многих лет наблюдается дефицит качественных современных проектов», — отмечают специалисты Knight Frank St. Petersburg.

Предложение на вторичном рынке элитной недвижимости в течение года не претерпело значительных изменений: в отчетном периоде оно составило 1650 квартир (около 215 тыс. кв. м).

Елена Громова, руководитель отдела элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит: «В запросах клиентов стоит отметить новую тенденцию, пришедшую к нам из Москвы и Европы: появление интереса к квартирам в домах, находящихся под управлением известных гостиничных операторов, предоставляющих сервис высокого класса, начиная от уборки комнат и заканчивая возможностью заказывать блюда высокой кухни в собственную квартиру. В случае появления в продаже подобного проекта в высокой стадии готовности и с анонсированием бренда оператора интерес к объекту будет ажиотажным. Клиенты не упустят возможности приобрести квартиру с дизайнерской отделкой и наличием в доме высококлассного сервиса, который будет предоставлять профессионально подготовленный персонал. Очевидно, что спрос на подобное предложение на рынке будет высоким, так как в настоящее время данная ниша свободна от конкуренции».

Среди прочих изменений предпочтений покупателей специалисты отмечают также то, что все более заметную долю в сделках составляют квартиры небольшой площади, что связано с уменьшением среднего возраста покупателя.

За третий квартал 2012 года средняя цена на первичном рынке элитной жилой недвижимости выросла на 4,7% и составила \$9110 за квадратный метр. «Наблюдаемое увеличение связано с „вымыванием“ наиболее привлекательных по стоимости вариантов, переходом части объектов в финальную стадию строительства и выходом на рынок ряда эксклюзивных проектов с высокой ценой предложения. На вторичном рынке отмечалась корректировка цен: снижение за квартал составило

1,8 процента», — поясняют в Knight Frank St. Petersburg. «Политика властей, препятствующая новому строительству в центре города, привела к дефициту новых проектов. Однако в конце третьего квартала текущего года ситуация стала постепенно меняться: девелоперам удалось получить разрешения на строительство. Тем не менее реализация ряда интересных проектов отложена, а рынок находится в состоянии ожидания. До конца 2012 года планируется к вводу в эксплуатацию 51 тыс. кв. м элитной жилой недвижимости», — говорят аналитики.

Впрочем, в Knight Frank St. Petersburg считают, что годовой рост цен на строящуюся элитную недвижимость не превысит 10%. ■

ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ. ДИНАМИКА

СЕКТОР	СРЕДНИЕ ЦЕНЫ ЗА КВ. М. \$		ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНИХ ЦЕН, %	
	II КВАРТАЛ 2012 ГОДА	III КВАРТАЛ 2012 ГОДА	ЗА III КВАРТАЛ 2012 ГОДА	ЗА 9 МЕСЯЦЕВ
ПЕРВИЧНЫЙ	8 700	9 110	4,8	7,3
ВТОРИЧНЫЙ	5 470	5 370	-1,8	-3,3

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG RESEARCH, 2012

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 полтора раза.

Поэтому реальной демаркационной линией служат сущностные характеристики. Прежде всего — локация. Особенные 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.

Г: Общепризнанных 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.

Г: Интересное сочетание — традиционные инновации...



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

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 мощных 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.

Г: 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, отсутствует, 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.

Г: 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.

Г: 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 кгиоповскому 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.

Г: 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.

Г: 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 экстра-класса. 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

Г: 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. ■

Жизнь, наполненная солнцем

HONKA 



Расположен в поселке
Солнечное Курортного района,
в 300 м от Финского залива.

Состоит из 52 частных
резиденций HONKA
современной архитектуры.

1,5 Га занимает концептуальная
ландшафтно-парковая территория
с живописным водоемом и бульварами.

Европейский уровень
комфорта и организации
жилой среды.

HONKANOVA
Concept Residence

Загородные резиденции в Солнечном
(812) 320-50-60 | www.honka.ru