

ОТКРЫТАЯ ФИЛОСОФИЯ КОМФОРТ-КЛАССА

КАК ИЗМЕНИЛСЯ ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ КОМФОРТ-КЛАССА? ЧТО УЖЕ СЕГОДНЯ ДОЛЖЕН ПРЕДУСМОТРЕТЬ ДЕВЕЛОПЕР, ЧТОБЫ ЕГО ОБЪЕКТ НЕ ПОТЕРЯЛ АКТУАЛЬНОСТИ И ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ? НА ЭТИ И ДРУГИЕ ВОПРОСЫ ЗНАЕТ ОТВЕТ ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ, ПРЕЗИДЕНТ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА RVI (ВХОДЯТ КОМПАНИИ «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД» И RVI). ВЕРНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: В каком состоянии находится петербургский рынок жилья комфорт-класса?

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ: Понятие «комфорт-класс» появилось в Петербурге в последние несколько лет, это веяние времени. Связано оно с двумя факторами: растущими требованиями клиента и расширившейся географией предложения. Если вспомнить рынок десятилетней давности, то тогда минимальное количество строящихся объектов находилось в Ленинградской области — и они были вне поля анализа рынка. Это был другой рынок: небольшие объекты в не самых популярных и комфортных местах. В последние годы происходит процесс создания агломерации — Петербург и Ленобласть становятся фактически единым субъектом, и люди готовы жить как в городе, так и в его ближайших пригородах. В связи с этим у девелоперов появилась необходимость дифференцировать продукт. Одни сделали акцент на покупателя, для которого первым и главным критерием является цена, — и строят объекты практически в чистом поле. Другие стали совершенствовать качество продукта. Сначала строили панельные дома, потом перешли на кирпич-монолит, затем стали появляться объекты с разнообразной инфраструктурой.

G: Они и стали называться комфорт-классом?

З. Т.: Прообразом этого типа стали «Квартиры для среднего класса» (КСК) — стандарт строительства, который наша компания «Северный город» вывела на рынок в 2002 году. Это стало прорывом для рынка — мы четко сказали людям, какими будут их дома, что в них будет, какие опции. Сегодня стандарт «Квартир для среднего класса» уже не является уникальным, он скопирован многими, плюс и покупатели хотят от своей квартиры большего, поэтому мы пошли дальше и разработали новый продукт — квартиры в стиле ЗЕ (эргономика, экология и экономика). Это продолжение КСК, но на новом витке. Мы изучили основные требования к современному европейскому жилью и на их базе сформировали конкретный перечень опций, который актуален для нашего города и горожан. Сегодня все хотят жить, как в Европе. Этот посыл созвучен и внутреннему ощущению компании — мы всегда исповедовали прозападный стиль ведения бизнеса. Квартиры в стиле ЗЕ — европейского качества. Эффективная организация пространства, формирование идеальной среды для здоровой и качественной жизни, а также рациональный подход к сегодняшним и будущим затратам. И все это не только в рамках отдельной взятой квартиры, но и дома.

G: В чем это выражается на практике?

З. Т.: Вентилируемые и оштукатуренные фасады, остекление лоджий, следование



СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

концепции «минимум ступенек» (опускание лифта в паркинг, пандусы на лестницах, крыльцо со сглаженным въездом), коллекторная система разводки отопления, огороженная территория, многоступенчатая система очистки воды. Высокие потолки, деревянные стеклопакеты, места для кондиционеров на фасадах, качественные железные двери в квартиру. Просторные холлы со светлой отделкой и зеленый двор: вместо молодых саженцев будут высаживаться взрослые деревья и группы декоративных кустарников — ведь чем больше листьев, тем чище воздух. Большой выбор планировочных решений: кухни-гостиные, ниши для встроенных шкафов, гардеробные, ванны с окном. Оптимальные затраты на содержание квартиры.

G: В каких районах города комфорт-класс может действительно считаться комфортным?

З. Т.: В хороших спальных районах (например, Приморском и Невском) и некоторых районах Ленобласти, которые активно развиваются. Их преимущество в том, что это обжитые районы, в них есть вся инфраструктура — нет сомнений в удобстве проживания. Наш первый объект в стиле ЗЕ — «Дом на излучине Невы» на Пискаревском проспекте, 3.

Красногвардейский район — место с развитой инфраструктурой (много детских садов, школ, гипермаркетов, торговых центров, вузов, спортивных комплексов) и удобным транспортным сообщением. В перспективе недалеко от комплекса

появится станция метро «Полюстровский проспект» и новый мост через Неву, который обеспечит беспрепятственную переправу даже в период навигации. Из окон дома открываются потрясающие виды на Неву, Большеохтинский мост и Смольный собор. «Дом на излучине Невы» — это высшая планка комфорт-класса в части качественных характеристик дома.

G: То есть это новый стандарт качества?

З. Т.: Создавая новый продукт, мы осознанно ушли от стандартизации, поскольку это статичная система, которая быстро теряет актуальность и копируется. Если КСК подразумевал жесткий стандарт, то ЗЕ — это открытая философия, которая позволит совершенствовать продукт от объекта к объекту. Все следующие дома «Северного города» будут также построены в соответствии с этой философией, но набор конкретных опций в каждом доме будет свой. К каждому проекту мы подходим индивидуально, формируя его наполнение, исходя из месторасположения и потребностей покупателей. Наша цель — дать людям максимум возможностей для того, чтобы их квартира воспринималась индивидуально. Другие наши объекты в стиле ЗЕ — на Пригородном проспекте и проспекте Александровской Фермы — возможно, будут иметь чуть меньшее наполнение, чем «Дом на излучине Невы». Но люди, которые купят там квартиры, будут понимать, чем их жилье отличается от того, что есть на рынке. Оно будет подходить именно им и включать все необходимое, что нужно жителю этого микрорайона.

G: Кто занимается архитектурной составляющей проектов?

З. Т.: «Дом на излучине Невы» выполнен архитектурной мастерской «Григорьев и партнеры». Фасады решены в современном стиле и имеют ярко выраженное ярусное построение. Общий стиль комплекса задан водонапорной башней Охтинской бумагопрядильной мануфактуры. Это объект культурного наследия XIX века, который войдет в состав комплекса, будет отреставрирован и станет центром нового дворового пространства.

G: На ваш взгляд, какие перспективы у рынка комфорт-класса?

З. Т.: Рынок становится все более зрелым, конкуренция усиливается и будет расти. Выигрывает тот, кто концентрируется на качестве в широком смысле этого слова — качестве продукта, качестве сервиса, способности принимать долгосрочные решения, жертвуя сиюминутной прибылью. Современный потребитель голосует своим кошельком, и голосует он за качество. В нашей компании создана многоступенчатая система контроля качества строительства, которая включает обязательные составляющие, установленные государственными надзорными органами, а также дополнительные этапы, разработанные для снижения строительных дефектов и замечаний.

G: А с точки зрения спроса?

З. Т.: Покупатель стал более грамотным. Он четко понимает, что такое качество, и поэтому предъявляет более высокие требования к жилью. Но при всем наборе дополнительных опций для покупателя крайне важно базовое качество: чтобы было тихо, ничего не протекало, не отваливалась облицовка. Наша задача — понять, что рынку нужно сегодня. Поскольку то же самое будет востребовано и в течение нескольких последующих лет, если на рынке и в стране все будет хорошо. Если говорить о сегодняшних тенденциях, то основные — это рост интереса к европейским планировкам и рост числа комнат. Сейчас пропорции продаж меняются от однокомнатных квартир в сторону двухкомнатных. Причем не всегда с увеличением площадей: просто при прочих равных в двухкомнатной квартире жить комфортнее.

G: А что для вас лично является «территорией комфорта»?

З. Т.: Дом, в котором я живу, — «Новая звезда». Там все продумано, чтобы жить было хорошо. Есть тренажерный зал и 25-метровый бассейн, парикмахерская и солярий, массажный и косметологический кабинеты, детская игровая комната, бильярдная. Это территория комфорта, где можно и с детьми пообщаться, и спортом позаниматься, и привести себя в порядок. Можно вообще никуда не выходить. Мой дом — моя крепость... ■