

ДОМ

Смена приоритетов

Элементы «красивой жизни» могут устаревать

комфортное жильё

В понятие «комфортное жильё» каждый вкладывает собственные представления об удобстве. Тем не менее специалисты признают: за последние 10–20 лет требования покупателей жилья претерпели серьезные изменения. Те атрибуты «красивой жизни», без которых раньше жильё считалось непрестижным, сегодня уже не играют сколько-нибудь значимой роли при принятии решения о покупке. И напротив — появились требования, которые еще десять лет назад массовому покупателю не пришли бы в голову.

За последние 20 лет появились новые критерии, определяющие уровень комфортности, такие как наличие интернет-подсоединения, квартирной отделки, высококачественных бесшумных лифтов, отделки мест общего пользования, остекленных лоджий, стеклопакетов, железной входной двери, домофона, консьержа, видеонаблюдения и детских площадок.

Сильно изменилось отношение клиентов к планировке и состоянию квартир. На сегодняшний день смежные комнаты, совмещенные узлы, отсутствие ремонта в квартире практически не влияют на ликвидность. Упрощение процедуры регистрации перепланировки, доступные дизайнерские услуги и огромный выбор отделочных материалов делают привлекательными объекты без отделки или «под ремонт».

В конце прошлого века потенциальные покупатели жилья не мечтали о свободной планировке квартир, больших площадях (более ста метров), панорамном остеклении окон, нескольких санузлах в квартире, гардеробных. Подземный паркинг был неведомым чудом.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International



В конце прошлого века потенциальные покупатели жилья не мечтали о свободной планировке, больших площадях квартир, панорамном остеклении окон, нескольких санузлах и гардеробных

Санкт-Петербург», говорит: «Еще десять лет назад для покупателей было немаловажно наличие стационарного телефона. Сегодня же это не имеет абсолютно никакого значения в силу мощной интернет-технологии в жилых комплексах. Обеспечение телекоммуникационными кабелями — важная задача как застройщиков, так и провайдеров». Она при этом отмечает, что совершенно нормальным требованием стало и наличие подземного паркинга, так как жильцам постоянно не хватает парковочных мест. При покупке очень серьезное внимание уделяют управляющим компаниям, в частности, вопросам стоимости их услуг.

Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртова при этом отмечает такой курьез: «Поскольку прежние нормы не изменились, мы обязаны обеспечивать в квартирах не только телефон и телевидение, но и проводить радио-

розетки, которыми реально никто не пользуется, это уже явный рудимент».

Впрочем, Татьяна Бегунова, руководитель группы отдела вторичного жилья компании «Домус Финанс», отмечает, что не для всех категорий жилья телефон или радиоточка являются «рудиментами»: «Наличие стационарного телефона в квартире может быть плюсом, если речь идет о покупке жилья для пожилых людей, привыкших пользоваться именно таким видом связи».

Еще одним отголоском советской эпохи можно назвать антресоли, которые имелись почти в каждой квартире, а в хрущевках — обязательно. Сегодня хранить «добро» над головами уже непопулярно, для этого используются «темные» комнаты или встроенные шкафы. А антресолями вернули историческое значение — это верхняя часть комнаты, разделенной на два полуэтажа.

Директор департамента новостроек NAI Becar Эльдар

Султанов говорит, что к устаревшим атрибутам комфортно-го жилья можно отнести и наличие мусоропровода, который теперь считается зоной антисанитарии — известные случаи, когда жильцы договаривались вообще заваривать люки мусоропровода и выносить мусор на улицу.

Олег Канке, руководитель офиса «Тургеневское» компании «Инком-Недвижимость», говорит, что кардинально изменилось отношение риэлтеров и к крайним этажам. «Возможность присоединения чердачных помещений и перевод первых этажей в нежилой фонд для ведения коммерческой деятельности увеличило количество желающих приобрести крайние этажи», — объясняет он.

Алексей Новиков, директор представительства производственных систем Proplex на Северо-Западе, отмечает: «Наличие в квартире газовой колонки, вполне обыденное для старого жилого фонда и

спокойно воспринимавшееся еще 20–30 лет назад, сейчас откровенно пугает россиян. По словам специалистов, 70 процентов клиентов категорически отказываются приобретать квартиры с газовой колонкой, опасаясь угрозы взрыва. Для более смелых покупателей, не исключающих для себя такого варианта, дисконт по сравнению с аналогичными квартирами с централизованным горячим водоснабжением может достигать 15 процентов».

Елена Шишулина, директор по маркетингу «Старт Девелопмент», говорит, что сегодня у жильцов больше требований и по инженерии — по количеству киловатт на квартиру, по наличию терморегуляторов на батареях. «А так как часто покупателями жилья становятся молодые семьи, много внимания уделяется комфортной среде для мамы с коляской — наличию пандусов, грузового лифта. Но не колясочных — мало кто сегодня рискнет оставить коляску в подъезде, особенно если нет консьержа».

Галина Санаян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home Estate, говорит: «Из наиболее часто задаваемых вопросов по предлагаемым опциям лидирует вопрос о наличии в доме консьержа или охраны. Сегодня помещение под эти нужды предусматривается практически во всех домах; эта тенденция начала зарождаться уже более десяти лет назад, хотя до этого была прерогативой элитных объектов».

Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АИИ», добавляет, что сегодня покупатели по-другому стали относиться к ремонту, поскольку поколения материалов быстро меняются. «Покупатели скорее смотрят на это как на снижение собственных затрат, в том числе и временных. Это же касается и бытовой техники и электроники. Однако ни один из этих факторов все же

не влияет на стоимость квартиры», — отмечает он.

В целом наличие тех или иных мелких бытовых удобств (телефона, кондиционера, теплых полов) сегодня не является определяющим фактором для покупателя квартиры. Современному человеку свойственно индивидуализировать жилье — то есть переделывать «под себя». Покупатели больше оценивают пространство и потенциальные возможности «работы» с помещением, чем то, что уже есть в квартире. Из новых «несоветских» требований можно выделить: наличие гардеробной и хозяйственных помещений, качественных стеклопакетов, правильной электроразводки, остекления на лоджии или балконе. Очень многих (около 40% покупателей) интересует возможность перепланировки квартиры в соответствии с собственными представлениями о комфорте. Причем речь обязательно идет об объединении жилых помещений. Нередко при покупке крупногабаритной квартиры клиент, напротив, хочет разделить большое пространство на несколько комнат. «В советское время на перепланировку квартир решались немногие», — говорит Татьяна Бегунова.

Поскольку Гуртова отмечает: «Я не стала бы говорить, что на этапе покупки жилья предоставление услуг телевидения, интернета, телефоники является решающим вопросом. Однако сегодня продукт, особенно в сегменте комфорт-класса, создается благодаря целому пулу сопутствующих элементов, и отказ, допустим, от одного-двух элементов может оказаться незаметным, а если от десятка опций, то сразу почувствуется разница. Покупатели жилья, причем относящиеся к любому классу, сейчас все более требовательно относятся к его качеству и всем составляющим комфорта».

ДЕНИС КОЖИН

Региональная треть

(Окончание. Начало на стр. 14) К третьей категории относятся более взыскательные клиенты, которые ориентированы на жилье бизнес-класса или — реже — элитное. Чаще всего это жители Норильска, Сургута и Тюмени. Они готовы доплатить за хорошую локацию, улучшенную инженерию, повышенный уровень безопасности.

Без привязки к месту

Андрей Ильичев полагает, что по месту расположения наибольший спрос со стороны покупателей из других регионов пользуются объекты в северных районах Петербурга, также приоритет отдается Выборгскому району, центру, Московскому проспекту и районам, примыкающим к заливу, особенно на Васильевском острове.

Госпожа Мамчур добавляет, что покупатели с высокими запросами (жители Москвы, Сургута и Тюмени) предпочитают приобретать жилье в престижных районах Санкт-Петербурга (Петроградский, Василеостровский и Московский районы).

Член совета директоров O2 Development Виктор Осокин рассказал, что иногородние покупатели часто также опасаются новых форм договора. Так, они понимают важность работы по 214-ФЗ, но при этом не всегда готовы покупать квартиры по механизму ЖСК. Есть и недоверие к покупке жилья на нулевых стадиях строительства, а также к работе с молодыми застройщиками, не получившими пока признания во всей России.

Сергей Степанов говорит, что спрос у иногородних покупателей равномерно распределен между однокомнатными квартирами, которые чаще всего покупают для подростков детей-студентов, и большими двух- и трехкомнатными квартирами, в которые переезжает вся семья.

Арсений Васильев отмечает, что среди требований

иногородних покупателей основным является близость к метро. И с этим соглашались и остальные участники рынка.

«Региональные покупатели часто не ориентируются в городе и не владеют полной информацией о транспортной доступности, поэтому слушают советы знакомых, родственников, соседей. Здесь важным фактором для них становится обязательная близость к метро. Если петербуржцы уже спокойно относятся к тому, что до дома нужно будет проехать на маршрутке 10–15 минут, то иногородние покупатели почему-то хотят жить только рядом с метро», — объясняет господин Осокин.

Галина Санаян, директор департамента долевого строительства агентства недвижимости Home Estate, добавляет: «Основная особенность иногороднего покупателя в том, что он плохо знает город, плюсы и минусы всех районов, достаточно смутно понимает, что такое центр в Петербурге. Поэтому такие покупатели чаще всего обращаются в агентство.

Иногороднему покупателю особенно важна надежность застройщика. Очень часто людям из другого региона необходимо въехать в новую квартиру как можно быстрее, поэтому зачастую иногородние покупатели выбирают или вторичный рынок, или дом на высокой стадии готовности и с отделкой».

«Большинство региональных покупателей предпочитают приобретать квартиры с отделкой. Это понятно — из другого города крайне неудобно контролировать ход ремонтных работ, сложно найти хорошую строительную бригаду. Закономерно, что и отделка «для галочки» региональных клиентов привлекает мало, потому как после получения ключей все придется переделывать», — говорит госпожа Лутовская.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

«Время доказывать аксиомы»

интервью

В интервью корреспонденту «Ъ-Дом» НИКОЛАЮ ВОЛКОВУ генеральный директор компании «ЮИТ Санкт-Петербург» МИХАИЛ ВОЗИЯНОВ рассказал о своем видении новой градостроительной политики в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

— Начнем, пожалуй, с наиболее актуального на данный момент, хотя и достаточно конкретного вопроса. В декабре губернатор Георгий Полтавченко заявил, что неплохо бы сделать предложение Парка 300-летия Петербурга, которое должно будет пройти по одному из участков, принадлежащих вашей компании, на котором вы хотели построить жилой дом. Предприняли ли власти какие-нибудь действия, например, узнавали, готовы ли вы продать участок?

— Нет, помимо заявления, которое было вывешено на сайте администрации, мы пока не получали никакой официальной информации. Тем не менее сейчас работы практически приостановлены. Заявление было в начале декабря, после этого мы получили письмо от КГА о том, что нас соберут в конце января и что-то скажут. Но, как говорится, «воз и ныне там»... Прошло три месяца, и по-прежнему нет никаких официальных предложений, обращений. Это крайне удивительно, ведь фактически принятое решение, причем без участия инвесторов, мы узнаем об этом из газет, а затем почему-то не ведется никакого взаимодействия с инвесторами. Между тем, если говорить о размерах вложений в участки у трех компаний, то это не менее \$100 млн.

Все проекты, о которых шла речь в начале декабря, сейчас приостановлены на высокой стадии готовности. Таким образом, есть некое политическое решение чиновников, которое, с нашей точки зрения, не подготовлено, по крайней



мере, мы не видим за этим решением никакой градостроительной логики. И никаких конкретных предложений нам не делали. Надеемся, что назначение нового вице-губернатора по строительству поможет улучшить ситуацию.

— Насколько я понимаю, вообще никакой градостроительной логики у городских властей не видно?

— Нет, так сказать нельзя. Был отменен ряд крупных инфраструктурных, бюджетных проектов (тоннель, мосты и др.). Какова мотивация — градостроительная или бюджетная — мы не знаем. Тем не менее эти решения были озвучены и понятны.

Второй момент. Ограничено серьезным образом согласование проектов планировки. В 2011 году свыше 200 проектов было согласовано, в 2012-м, по данным НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга», — 21 проект. То есть в десять раз меньше. А по площади земельных участков цифра снизилась в еще большей степени. Относительно строительства в центре города не было предпринято никаких действий, чтобы снять законодательную

неопределенность, более того, действует, по сути, мораторий политической.

В общем, если мы говорим о градостроительной политике властей, то она есть и выражается в сворачивании инфраструктурных проектов, в уменьшении на порядок согласований развития новых территорий и фактически в моратории на строительство в центре города. Это де-факто градостроительная политика. Я никак к ней не отношусь, я констатирую.

— Какими вы видите перспективы своей компании при такой политике?

— Во-первых, разрешения на строительство по существующим проектам планировки продолжают выдаваться. Другими словами, нельзя говорить, что процесс остановлен вообще. Снижение объемов будет идти плавно. Мы для себя видим перспективы и при меньшем объеме строительства. Если город будет строить не 3 млн кв. м, а 1,5, мы все равно имеем перспективы. Рынок Санкт-Петербурга достаточно большой, и даже при 1,5 млн кв. м он все равно останется в тройке-четверке лидеров в России.

Во-вторых, очевидно, что эта пауза не сможет длиться вечно. Крупные компании сегодня так воспринимают ситуацию: есть некая пауза, она может длиться год-два, но не бесконечно. В дальнейшем все равно возобладает логика жизни и потребности города в строительстве жилья, новых объектов. Хотя многие пришли к мысли, что сейчас время доказывать аксиомы — в частности, что вообще жилье нужно городу, поскольку ставится под сомнение сам факт необходимости строительства жилья. Причем это сомнение, на мой взгляд, не выглядит чем-то обоснованным. Мы не видим градостроительного анализа, стратегий, соответствующих мнений специалистов, что, кстати, и подчеркивается многими экспертами.

— Каково ваше отношение к большому градостроительному совету, созданию которого продвигает советник губернатора Вячеслав Семененко?

— Я считаю, что это хорошая идея, потому что такой совет включает в себя не только архитекторов, но и градозащитников, и специалистов более широкого профиля. Архитекто-

ры как цех имеют свое мнение в рамках КГА и существующего градостроительного совета — естественно, тоже полезного органа. Но сейчас мы подошли к той точке, когда развитие города необходимо рассматривать с разных сторон, не только с позиций какого-то одного цеха.

— А Генплан, который был принят и должен был показать развитие города?

— Консолидированное мнение и застройщиков, и градозащитников, и вообще общественности. Генплан не основан на стратегии развития города. Есть разные мнения, но для нас это факт.

— Хорошо, что дальше делать будете? Земельных участков пока хватает?

— Участки есть, деятельность ведется. Я бы сравнил нашу петербургскую ситуацию на рынке с происходившим в Москве. В Москве мы видели смену губернатора, пересмотр решений по участкам... Но, надо признать, что Москва год стояла полностью с точки зрения градостроительных решений, однако за этот год власти все пересмотрели и приняли решения об отказе от каких-то проектов или, напротив, об их продолжении. В результате ушла неопределенность. В Петербурге другая ситуация.

Прошло полтора года, но ничего не происходит. Говорится, что ситуация плохая, что будет слишком много построено, что у города нет средств на строительство социальности. Но при этом решения не отменяются, взамен ничего не предлагается. — Позиция областных властей: вы строите «социалку», мы вам из ваших же налогов вычитаем — это конструктивно?

— Да, это определенное предложение. Сейчас в Ленобласти приняты решения о региональных нормативах градостроительного проектирования, которые ограничивают высоту, ведется работа по пересмотру ранее утвержденных генпланов и ПЗЗ. Идет проверка. Мы видим, что проводится работа, которая нам как инвесторам по-

нятна. И мы понимаем, что эта работа должна привести к тому, что инвестиционный климат в области будет улучшаться, поскольку появится определенность. А в Петербурге вопрос состоит не в том, что решения принимаются плохие, а в том, что нет вообще никаких решений, которые показывали бы перспективность и системность работы! Между тем для инвесторов самое главное — определенность. Если же город в принципе считает, что инвестиции в жилищное строительство — это вред для города, то можно и это сформулировать. Однако и этого не говорится. К чему приводит столь странное для рынка состояние? Мы общаемся с коллегами из других западных компаний, в том числе из промышленного сектора, и складывается впечатление, что очень много инвестиционных решений пока откладывается.

Сегодня это еще не очень заметно, но, возможно, это станет очевидно в ближайшие годы. Сейчас в Ленинградской области возникает ряд ситуаций, когда будут отменены градостроительные решения. Мы смотрим с интересом на область, но ждем, когда пройдет эта волна. Инвестировать в какую-то землю, где, возможно, была неправильно утверждена градостроительная документация, — слишком большой риск. Есть определенная надежда на улучшение ситуации в области, но властям региона, очевидно, нужно еще какое-то время.

— Вы смотрите на область? Какие участки наиболее интересны?

— В первую очередь это может быть Всеволожский район, в котором сосредоточено все. Геометрия города такова, что Пушкинский район очень далек от административной границы города, а здесь она практически совпадает. С точки зрения логики развития агломерации Всеволожский район — наиболее близкий.

— По вашей оценке, 70 тыс. рублей за квадратный метр в Девяткино, Буграх — это приемлемая цена или завышенная?

— Приемлемая, конечно. Сейчас в Петербурге однокомнатные квартиры на вторичном рынке стоят 100 тыс. рублей за метр. Соответственно, на «первичке» средние цены — 80–85 тыс. рублей, а если локация получше, то и 100–120 тыс. рублей (хотя это, конечно, уже другой класс жилья).

— В городе дешевой земли не осталось?

— Сложный вопрос. Сейчас идет пересмотр Генерального плана. Это очень медленный процесс. Поскольку никакой политики нет в отношении «серого пояса», то мы не можем угадать, какие участки будут переведены в другую категорию и изменены их функциональное назначение, а какие не будут. И о стоимости земли говорить очень сложно. Не совсем понятно, о стоимости чего говорить — слишком высокая неопределенность. Когда есть какой-то участок, но не знаешь, когда сможешь начать на нем работать и сколько там построить, бесполезно говорить и о ценах. В этом смысле сейчас в Петербурге земля не имеет стоимости! Не в том смысле, конечно, что она стоит «ноль», а в том, что ее стоимость просто неизвестна.

— Опущаете, что в последний год застройщики начали подходить к жилью более креативно? Например, что-то придумывать по картографии...

— Мы видим определенный креатив со стороны единичных застройщиков, но он не носит массовый характер. Во-первых, когда 90% усилий топ-менеджмента уходит на вопросы согласований, то и внимание девелоперов к продукту минимально. При этом я уверен, что ограничения по объемам продукта на рынке не играют позитивной роли для развития самого продукта. Если предложение будет в силу обстоятельств существенно ниже, то какой смысл заниматься развитием продукта, который и так в любом случае будет продаваться? И подобным образом станет думать большая часть застройщиков.

Но я позитивно отношусь к этим проектам, к новым идеям, потому что они продвигают наш рынок в целом. С другой стороны, ряд проектов ЮИТ в Санкт-Петербурге был реализован с участием финских архитекторов, и в этих проектах уже были заложены многие решения, предлагаемые сейчас отдельными застройщиками как новые и креативные. Однако мы видим, что доля консервативных покупателей остается сегодня достаточно значительной. Например, квартиры с отдельной кухней продаются лучше, чем с европейской планировкой, — в силу сохранения еще традиций потребительской культуры. Об этом свидетельствует опыт нашей компании.

— Как вы планируете развивать продукт?

— Мы просто строим качественное жилье, а чтобы строить качественно, нужно поставить перед собой такую задачу. Это во-первых. Второй момент. Необходимо постоянное внимание менеджмента к этому и, конечно, соответствующие инвестиции. И некоторые компании занимаются инвестициями в закупку нового оборудования, обучение персонала. Естественно, и мы постоянно ведем операционные улучшения в деятельности компании.

Замечу, что у ЮИТ в Петербурге каждый дом имеет какие-то новые решения. У нас вообще нет одинаковых домов, каждый объект эволюционирует. Постоянно корректируется техническое задание. Типовых проектов нет. Есть эволюция, которая идет от потребностей покупателей. Поэтому у нас появились, в частности, такие новые для местного рынка интересные решения, как сауны в квартирах, большие финские балконы, возможность заказа и установки кухонной мебели с техникой. Мы в меньшей степени смотрим на конкурентов и больше — на коллег в Финляндии. Дома, которые мы строим, ближе к их проектам. Нам кажется, что именно такой продукт особенно востребован в Петербурге.