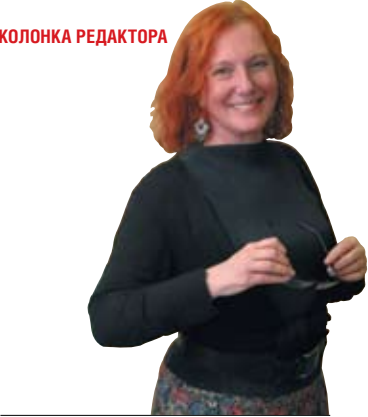




ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ОСОБНЯКОМ

Эксперты рынка недвижимости говорят, что нынешний покупатель элитного жилья изменился по сравнению с тем, каким он был лет десять назад. То есть теперь он четко знает, чего хочет, поэтому выдвигает вполне определенные требования ко всем характеристикам квартир и домов этого класса. А вот само понятие элитного жилья мало изменилось чуть ли не с позапрошлого века. Начнем с особняков. Во все времена люди, которые могли себе это позволить, жили в отдельно стоящих домах-коттеджах-дворцах на приличном расстоянии от соседей. Что касается квартир, то самыми престижными в Петербурге были те, что выходят окнами на Неву, в домах с парадными подъездами. И сейчас такие квартиры — одни из самых дорогих. Разве что в бельэтаже, где раньше обитали люди высокого статуса, жить никто не стремится — нынешняя элита поднимается выше.

Есть еще так называемые профессорские квартиры — просторные, тоже с двумя входами — парадным и черным — и расположенные на лестничных площадках в гордом одиночестве. И, конечно, «сталинки» — с их высокими потолками, большими окнами-балконами и просторными кухнями, в некоторых даже сохранился мусоропровод — атрибут сомнительного квартирного комфорта тех лет.

Сегодня, при всей привлекательности такого жилья, самыми большими минусами являются старые инженерные коммуникации и совершенное отсутствие адекватного социального окружения. Хотя до революции доходные дома в Петербурге были заселены представителями самых разных сословий — каждый выбирал «свой» этаж, подъезд, часть дома и вид за окном. И ничего — жили соответственно своему статусу. В наши дни — не так. Социальная пропасть между разными классами гораздо шире и глубже, чем была в начале прошлого века, когда все хорошо себе представляли, кто такие дворяне, мещане, заводчики и рабочие. Хотя кто его знает — как оно было на самом деле? В общем, если есть возможность выбрать соседей — и ближних, и дальних, — это стоит сделать в первую очередь. Чтобы избежать революции в отдельно взятом дворе.

ЦЕННОСТИ МЕНЯЮТСЯ

ПОКУПАТЕЛИ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫМИ КАК К САМИМ ПРОЕКТАМ, ТАК И К ОКРУЖЕНИЮ СВОИХ БУДУЩИХ КВАРТИР. ЧАЩЕ ВСЕГО ЭТО ОПЫТНЫЕ «ЭЛИТНИКИ», КОТОРЫЕ ПОЖИЛИ И В ИСТОРИЧЕСКИХ КВАРТИРАХ, И В ЗАГОРОДНЫХ ДОМАХ, ПОХЛЕБАЛИ ЛИХА В ПЕРВЫХ ЭЛИТНЫХ НОВОСТРОЙКАХ. ТАК ЧЕГО ЖЕ СЕГОДНЯ ХОТЯТ ТАКИЕ ПОКУПАТЕЛИ?

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

Нынешний владелец элитной недвижимости чаще всего не госслужащий. Согласно анализу Forbes, это мужчина 40–50 лет, топ-менеджер большой компании либо владелец собственного бизнеса. У него есть жена, несколько детей и недвижимость, в которой он живет в данный момент, — она находится в его собственности. Объем свободных денег безбедного россиянина — от 1,5 млн рублей, в среднем — 10 млн рублей. Также эксперты отмечают, что этот человек любит порядок, ценит гармонию в семье, но времени дома проводит недостаточно, так как очень занят на работе.

Изменился образ покупателя и по социально-демографическим характеристикам. Как отмечают эксперты АРИН, более 80% покупок сегодня делаются с целью собственного проживания, а не для инвестиционных вложений. Именно поэтому у клиентов появляются повышенные требования к качественным характеристикам квартиры. Обязательными условиями для комфортной жизни при приобретении квартир сегодня являются подземный паркинг, огороженная и охраняемая территория, функциональная планировка и качественная инженерия.

Как отмечают эксперты, сегодняшний покупатель элитного жилья, как правило, уже в 90-х годах пожил в квартирах и домах, которые тогда считались самыми-самыми, и в первых объектах начала 2000-х, поэтому он отлично осознает, что ему необходимо и что он ищет. Такой клиент не готов платить за ненужные функции, зато он очень требователен к тому, что ему необходимо, говорят участники рынка. «Снизился средний метраж приобретаемых квартир. Если раньше жилье премиум-класса имело площадь от 150–170 кв. м, то сейчас таковым может называться и качественное жилье площадью 120 кв. м. Покупатели стали осторожнее относиться к новостройкам, особенно к заявленным характеристикам зданий», — говорит руководитель Premium Real Estate Виолетта Осыка. «Ценности постоянно меняются. То, что казалось современным и престижным десять лет назад, сегодня таковым уже не является, поэтому изучение потребительского мнения должно идти непрерывно. Мы сейчас на начальной стадии этого процесса. Например, в Европе при сегментации обращают внимание не только на функциональные потребности покупателей — учитываются также доход, возраст, состав семьи, профессия, наличие собственности, жизненные предпочтения потребителей. При таком подходе, по словам европейских специалистов, удастся сформировать продукт, отвечающий требованиям покупателей», — рассказывает



МИХАИЛ РАЗУМЯЕВ

ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ УСЛОВИЯМИ ДЛЯ КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ КВАРТИР СЕГОДНЯ ЯВЛЯЮТСЯ ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ, ОГОРОЖЕННАЯ И ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ, ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАНИРОВКА И КАЧЕСТВЕННАЯ ИНЖЕНЕРИЯ

Николай Пашков, генеральный директор компании Knight Frank St. Petersburg.

С ним согласна Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака»: «Очень многие объекты, громогласно декларировавшиеся как элитные, через несколько лет с трудом дотягивают до бизнес-класса. Сегодня элитное жилье — это не только местоположение, но и технические новинки, индивидуальный внешний фасад дома, паркинг, благоустроенная внутридворовая территория».

МЕСТО И ОКРЕСТНОСТИ Традиционно считается, что элитность жилья определяет прежде всего его месторасположение. «В элитном классе в настоящее время все

более заметно расслоение на небольшие объекты, расположенные в самых привлекательных местах в историческом центре города или вблизи парков Крестовского острова, и на более крупные проекты, которые все чаще будут появляться на месте бывших промзон. Например, все перспективы для застройки имеет сейчас Петровский остров. Мест для строительства элитных домов никогда не было в избытке, сейчас и вовсе найти лауну для строительства в центре практически нереально. Соответственно, стоимость квартир в редких небольших проектах будет только расти», — утверждает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость». → 16