

ОБОЙДЕМСЯ БЕЗ КОСМОДРОМА

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПЦИИ И ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ «ФИШКИ» НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ КРИТЕРИЕМ ЭЛИТНОСТИ ЖИЛЬЯ. ПОКУПАТЕЛЬ ВЫБИРАЕТ МЕСТО ДЛЯ ЖИЗНИ — КАК В ШИРОКОМ СМЫСЛЕ (РАЙОН ГОРОДА), ТАК И КОНКРЕТНО: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ПЛАНИРОВКИ. О ТЕНДЕНЦИЯХ РЫНКА РАССУЖДАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «ГАЗПРОМБАНК-ИНВЕСТ СЕВЕРО-ЗАПАД» СЕРГЕЙ ДЕМИДОВ.

ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Локация по-прежнему остается критерием номер один при выборе элитного жилья?

СЕРГЕЙ ДЕМИДОВ: Известно, что для элитного объекта необходимо совпадение трех основных факторов — местоположение, местоположение и еще раз местоположение. Зоны элитной застройки в Санкт-Петербурге формируются столетиями, и что-то новое придумать сложно: «золотой треугольник», Крестовский остров, район Смольного и Таврического парка, набережные Невы — основные сложившиеся места. Элитный сегмент — самый консервативный, так что строить целесообразно там, где исторически сложилась зона элитной застройки.

G: Какая из зон наиболее востребована сегодня?

С. Д.: Универсального варианта нет. Кто-то хочет быть поближе к Невскому проспекту с его круглосуточной активностью, архитектурными памятниками и историческими видами, а кто-то предпочитает более тихое место с чистым воздухом и в окружении зелени. Из исторически сложившихся районов элитной застройки Крестовский остров больше подходит тем, кто ценит спокойствие, тишину, свежий воздух, возможность погулять в парке, но при этом хочет жить в центре города и пользоваться всеми преимуществами инфраструктуры самого высокого уровня.

G: И все-таки элитное жилье — это не только место...

С. Д.: Покупатели элитного жилья — состоявшиеся люди с серьезным уровнем дохода, для них эта квартира не первая, не последняя и, безусловно, не единственная. Застройщик должен этих людей чем-то заинтересовать. Продать не просто квартиру, а статусный товар, который в чем-то лучше других, несет в себе какую-то идею, — именно это и делает квартиру элитной.

G: Какого рода идеи предлагают девелоперы?

С. Д.: Это могут быть разные вещи: холлы с эксклюзивной дизайнерской отделкой, разнообразная сопутствующая инфраструктура — бассейны, спа, солярии, зимние сады, марины для катеров, магазины, участие в проекте известных иностранных архитекторов, на крайний случай, какая-то маркетинговая идея.

G: Какой путь выбирает «Газпромбанк-Инвест»?

С. Д.: Мы достаточно консервативны в своем подходе: местоположение объекта — клубных резиденций «Крестовский de luxe», качество строительства, удобство, создание комфортной среды обитания, безопасность. Ну и, конечно, надежность застройщика, входящего в группу компаний «Газпромбанк».



Мы посчитали ненужным размещение в объекте каких-либо дополнительных функций, которые потенциально могут нарушить атмосферу камерности и уединенности. Крестовский остров — это сложившаяся территория со всей необходимой инфраструктурой. В ближайшем окружении проекта — магазины, рестораны, клубы, спортивные комплексы.

Хочется отметить, что и мы вносим свой вклад в дальнейшее развитие инфраструктуры острова. Несколько лет назад, когда мы с обществом «Динамо» начинали проект, спортивная инфраструктура стадиона «Динамо» была старая и изношенная. За счет средств Газпромбанка многое удалось восстановить и реконструировать, а что-то и построить заново. Так, было построено здание теннисного центра, реконструировано футбольное поле с системой подогрева и с современным искусственным покрытием. Реализация проекта способствовала развитию спортивной инфраструктуры и общественных территорий, доступных для всех жителей города. Сегодня на стадионе «Динамо» можно заниматься практически любым видом спорта — теннис, пробежки, плавание, гребля, стрельба, почти все игровые виды спорта. Расположение нашего комплекса в шаговой доступности от современного многофункционального спортивного объекта повышает привлекательность квартир.

G: А что с другими благами цивилизации?

С. Д.: В самом комплексе будет подземный паркинг, индивидуальные кладовые, закрытая охраняемая территория с си-

стемой видеонаблюдения и контролем доступа, несколько коммерческих помещений с внешней стороны дома для размещения кафе-кондитерской, частный детский сад. Вход на территорию — только для жителей и их гостей. В клубных резиденциях «Крестовский de luxe» будут жить люди, достаточно избалованные в хорошем смысле этого слова, которые могут позволить себе все. Но это все должно быть им доступно, а не навязано. «Хотите или не хотите — а будете по утрам бегать», «Там у вас марина, это катер завелся, не волнуйтесь, он скоро уплывет», «А вот ресторан, вечером там свадьба», «У вас тут общий зимний сад, будете за него платить», — все это хорошо, но лучше не в моем доме, а через дорогу. «Проект с космодромом» звучит гордо, но зачем? Можно, конечно, строить на этом свою маркетинговую стратегию, но подавляющему большинству жителей это не очень нужно.

G: А от приглашения известных архитекторов почему отказались?

С. Д.: Мне кажется, это скорее маркетинговый ход, возможность отстроиться от конкурентов, нежели реальная необходимость. Западным архитекторам сложно работать в нашем городе, у нас специфическое законодательство, строительные нормы и требования. Поэтому нужен еще один, местный, проектировщик, который все это адаптирует к нашей российской действительности. А с двумя проектировщиками иногда хуже, чем вообще без них. Поэтому так редки у нас в городе успешные примеры взаимодействия с западными архитекторами.

G: Но ведь западный мэтр мог бы создать что-то оригинальное, выдающееся, запоминающееся...

С. Д.: Я считаю, что особое внимание к себе в первую очередь должны привлекать здания, несущие какую-то важную общественную функцию: религиозные, государственные учреждения. А жилой дом должен быть более спокойным, более нейтральным. Ежедневно воспринимаемое пространство должно быть комфортным для своих жителей и с архитектурной точки зрения, и с точки зрения планировочных решений и функциональности.

G: Каким образом удается это реализовать на практике?

С. Д.: В проекте «Крестовский de luxe» на достаточно большом участке, площадью более трех гектаров, мы постарались реализовать концепцию, заключающуюся в строительстве нескольких небольших домов вместо принятого в последнее время большого жилого комплекса. В сегменте элитного жилья предпочтение отдается максимально возможной обособленности. Кроме того, исторически для застройки Крестовского острова были характерны небольшие изолированные здания.

Концепция архитектурной мастерской Евгения Подгорного нам понравилась — спокойно, из натуральных материалов, без экстравагантных архитектурных решений. В результате наш проект предусматривает десять отдельно стоящих шестиэтажных корпусов, объединенных общим подземным паркингом. В большинстве домов от двух до четырех квартир на этаже, так получается более кулуарная, домашняя обстановка.

Наличие большой охраняемой придомовой территории с выходом к благоустроенной пешеходной набережной обеспечивает комфорт и безопасность без ощущения зажатой со всех сторон резервации. Внутреннее пространство двора закрыто для въезда машин, можно гулять с детьми. В отделке фасадов предпочтение отдается натуральным материалам, предусмотрены освещение и архитектурная подсветка фасадов, большой объем озеленения.

G: А что востребовано, если говорить о планировках?

С. Д.: Планировки большинства квартир предусматривают наличие ванной комнаты и гардеробной для каждой спальни, наличие балкона, остекленной лоджии или открытой террасы.

Квартиры-дворцы сейчас не очень востребованы. Конечно, элитные квартиры должны быть большими, но до определенных пределов, иметь продуманные планировочные решения, но обеспечивать возможность их гибкого изменения. ■