

ЗАСТРОЙЩИКИ В ТЕМЕ

СЕГОДНЯ ВСЕ ЗАСТРОЙЩИКИ СТАРАЮТСЯ ПОЗИЦИОНИРОВАТЬ СВОЙ СТАНДАРТ ЖИЗНИ, ВЫБИРАЯ ОПРЕДЕЛЕННУЮ МАРКЕТИНГОВУЮ СТРАТЕГИЮ, КОТОРАЯ ОТРАЖАЕТСЯ В АРХИТЕКТУРЕ И ДРУГИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ТОГО ИЛИ ИНОГО ОБЪЕКТА. ОДНАКО ПОКА ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ, КОТОРЫЕ БЫ МОЖНО БЫЛО ОТНЕСТИ К КАТЕГОРИИ ТЕМАТИЧЕСКИХ, В ГОРОДЕ НЕ ОЧЕНЬ МНОГО. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



СЕРГЕЙ БОБЫЛЕВ

В МИКРОРАЙОНЕ «ИЗУМРУДНЫЕ ХОЛМЫ» В КРАСНОГОРСКЕ РАЗВИВАЕТСЯ ТЕМА КОСМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА — ЗДЕСЬ УЖЕ ОТКРЫЛАСЬ «АЛЛЕЯ КОСМОНАВТОВ»

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu, говорит, что пока на рынке больше распространена «философия застройки»: «У компании „Ленстройтрест“ есть философия застройки „Живи“, у компании Legenda — Smart-жилье. В Москве компания „Сити-XXI век“ представляет формат жилых комплексов „Миниполис“. Разумеется, принадлежность комплекса к определенному стандарту способна увеличить продажи. Таким образом, формируется качество жизни, соответствующее стратегии того или иного застройщика и его целевой аудитории. Каждый девелопер пытается сегментировать своего покупателя и предложить для него дополнительные изыски в архитектуре, отделке и инженерном насыщении, соответствующие его качеству жизни».

В ОРИГИНАЛЬНОМ СМЫСЛЕ Однако Елизавета Конвей, директор департа-

мента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает, что в Северной столице в настоящее время не так много тематических жилых комплексов. «Отмечу, что когда мы говорим о тематических комплексах, речь идет о неких клубных домах в оригинальном смысле этого слова. Такие клубные дома характерны в первую очередь для зарубежной недвижимости (к примеру, лондонской), когда в домах действительно собираются люди по интересам. Это может быть охотничий клуб, конный, теннисный или гольф-клуб. Другой вид клубных домов собирает людей определенного, избранного круга. В России эта практика только появляется и скорее существует в негласном формате. Таким образом, можно говорить о формате, когда девелопер пытается искусственно ограничить и сформировать будущую аудиторию дома. Это и ценовые ограничения, и определенный формат квартир, кото-

рый автоматически отсекает ненужных людей и направляет к проекту как раз тех, кто может им потенциально заинтересоваться. Так, сейчас строится объект на Каменном острове, где есть вещи, которые могут заинтересовать далеко не каждого, и далеко не каждый их по достоинству сможет оценить. Например, живопись XVII века в некоей клубной зоне для жильцов, которые могут провести какую-то короткую встречу на территории своего дома, не поднимаясь в квартиру, или предложить посетителям подождать их здесь. Понятно, что живопись XVII века подразумевает определенные денежные вложения. И, конечно, это определяется не только маркетингом, но и в принципе философией девелопера, ориентированной на людей, которые смогут это понять и выбрать данный объект для покупки квартиры», — рассказала госпожа Конвей.

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьев-

ский мыс», добавляет: «У нас есть понятие „клубного дома“, когда он строится под определенное количество людей и предполагает некую приватность и уединенность. Тоже своего рода тематика. Такие объекты единичны. В Петербурге можно выделить лишь несколько. Плата за камерность и уединение, как правило, больше, чем в обычном жилом комплексе высокого класса. В Москве стоимость квадратного метра подобного жилья может составлять \$50 тыс., в Петербурге — \$20 тыс.».

ПРИЗНАК ПРЕМИАЛЬНОСТИ Виктор Лебедев, директор «IQ Гатчина», полагает, что тематические жилые комплексы — это преимущественно проекты бизнес- и элит-классов, их редко встретишь в сегменте экономкласса, поскольку перед застройщиками такого жилья стоит задача возвести его дешево и быстро. А в более дорогих сегментах жилой недвижимости девелоперы еще на этапе проектирования стараются создать для своих будущих жителей определенную атмосферу. «Уровень требований покупателей квартир к своему будущему месту жительства сильно возрос. Для людей становится важным не только где жить, но и как, поэтому они более тщательно подходят к поиску жилья. И на их выбор могут повлиять детали, которые раньше считались дополнительными опциями. Реализуя проект „IQ Гатчина“ именно в скандинавском стиле, мы заложили туда все эти опции. Причем мы видим „IQ Гатчину“ не только „скандинавским“, но прежде всего — проектом для умных людей, ценящих свой комфорт и время. Это отражено не только в названии, но и, например, в наполнении квартала. В частности, там появится QR-библиотека под открытым небом, которой смогут воспользоваться все жители».

«Квартиры в „тематических“ новостройках представляются более интересным приобретением относительно жилых зданий, возведенных по более или менее стандартным проектам. Это касается приобретения квартир для собственного проживания, а также покупки недвижимости для инвестиций. При равных составляющих (цена, расположение) квартиры в „тематическом“ проекте будут иметь приоритет по отношению к обычным многоэтажкам, поскольку потенциальные покупатели, которых интересует жилье бизнес и элит-класса, весьма заинтересованы в эстетической составляющей проекта, что является косвенным показателем престижа. При этом цена все равно будет в значительной степени ограничена рынком, что и определяет выгоду», — рассуждает Екатерина Запорожченко, директор по продажам УК Docklands. → 18