



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

В ГОРОДСКОЙ СИСТЕМЕ ЦЕННОСТЕЙ

Эксперты прогнозируют развитие рынка элитного жилья Петербурга по трем направлениям: в традицион-но престижных районах, например, на берегу Финского залива, будут строиться в основном коттеджи, частные дома и малоэтажные комплексы. В историческом центре, по мнению специалистов, все-таки время от времени будут появляться единичные объекты, в которых цена квадратного метра сохранится са-мой высокой. А вот в Василеостров-ском, Адмиралтейском районах и на Петроградской стороне могут появиться проекты масштабной за-стройки, если можно так назвать элитное жилье. Наверное, экспертам виднее, но если судить с позиции рядового горожанина, то строить в городе скоро будет негде. Конечно, спальные районы имеют перспекти-вы, но речь ведь об элите. И тогда возникает вопрос: где будут жить состоятельные граждане, когда места под дорогое жилье в городе закончатся? Он ведь не резиновый. В конце концов, все когда-то закан-чивается.

Эта задача наверняка как-то разрешится. Сегодня уже есть при-меры того, как ловко девелоперы, перестраивающие в глубинах цен-тральных кварталов какое-нибудь бывшее общежитие во дворец для избранных, продвигают свое де-тище, игнорируя соседство домов с коммуналками. Справедливости ради нужно сказать, что однород-ное социальное окружение в таком мегаполисе, как Петербург, вряд ли достижимо. Нет у нас исторически богатых кварталов, какой-то осо-бенной территории старинных особ-няков и вилл. Разве только острова. Но там старинные особняки или в запустении, или в ведении Управде-лами президента. А элитный ново-строй исторических корней не имеет.

В общем, если говорить о цен-тральных районах города, то суще-ствование в них совершенно обо-собленных, автономных элитных жилых комплексов кажется утопией. Как бы то ни было, они все равно встроены в систему городской ин-фраструктуры и городских проблем — тоже. Но это ведь нормально. Жить в городе и быть свободным от него нельзя. Психологи утверждают, что слишком комфортная среда делает человека пассивным. И даже может привести к деградации. Но такой разлагающий комфорт петербурж-цам не грозит. И элите в том числе.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

РАМКИ ПРЕМИАЛЬНОСТИ СУЖАЮТСЯ В СТАБИЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ОБ ИДЕАЛЬНОМ ЖИЛЬЕ МЕНЯЮТСЯ РАЗ В НЕСКОЛЬКО ЛЕТ. ОДНАКО КРИЗИСЫ ВНОСЯТ В ЭТОТ ПРОЦЕСС СВОИ КОРРЕКТИВЫ, ОСОБЕННО КОГДА ОТРАСЛЬ НАХОДИТСЯ В БОЛЬШОЙ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕН НА ИМПОРТНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, РОСТ КОТОРЫХ ВЛИЯЕТ НА КОНЕЧНУЮ СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ТЕНДЕНЦИЯ К СНИЖЕНИЮ МЕТРАЖЕЙ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ СТАБИЛЬНА, НЕЗАВИСИМО ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Аналитики уверяют, что в последние годы в премиальном сегменте покупательский интерес изменился: приобретатели жилья все чаще обращают внимание не на ги-гантские квартиры площадью 300 кв. м, а на квартиры более оптимальных размеров с функциональными планировками.

ПРАГМАТИЧНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ Денис Бабаков, коммерческий директор «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», говорит: «Покупатели элитного жилья сегодня более прагматично подходят к площадям квар-тир, чем раньше. Поэтому мы разрабаты-ваем квартирографию, учитывающую эти новые пожелания. Квартиры теперь редко бывают больше 300 кв. м. Площадь боль-шинства из них составляет 120–200 кв. м. Нередки случаи, когда площадь квартиры в элитном доме составляет всего 80, а то и 55 кв. м. Хотя раньше едва ли не нормой считались площади по 400 кв. м».

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», подтверждает тенденцию: «В этом году мы отметили существенное увеличение доли небольших (до 100 кв. м) квартир в элитном сегменте — доля вы-росла в три раза. Это связано с общим трендом на рынке: покупатели не желают переплачивать за лишние метры. Ори-гинальность планировок уступила место функциональности. Довольно широкое распространение получили сегодня квар-тиры-студии. Просторные террасы тоже востребованы покупателями элитного жи-лья, но чаще всего предлагаются в пода-рок при покупке квартиры в качестве бону-са. Учитывая сезонность, летом открытые террасы более востребованы, зимой, что естественно, спрос на них отсутствует. Но без подобного рода предпочтений на рын-ке сейчас трудно что-либо продавать».

Заместитель директора по развитию Lotos Tower Елена Куприянова согласна с коллегами: «Планировки в высоком сег-менте после кризиса стали рациональнее. Сейчас норма — это комнаты от 20 до 40 метров. Для однокомнатной кварти-ры наиболее распространенная общая площадь от 50 кв. м, двухкомнатные — от 60 кв. м, трехкомнатные от 100 кв. м и выше. Спросом пользуются, впрочем, и оригинальные планировки».

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», приводит следующие данные: «Наи-более востребованными за прошедшее полугодие были квартиры площадью 120–150 кв. м с одной или двумя спаль-



ИНТЕРЬЕР ШОУ-РУМА В ЖК «ЛЕОНТЬЕВСКИЙ МЫС» ПРОДВИГАЕТ ДИЗАЙН ФИЛИППА СТАРКА, УМЕЮЩЕГО ОБЫГРЫВАТЬ ЛЮБОЕ ПРОСТРАНСТВО

нями. При этом средний чек снизился с 35 млн рублей в начале года до 15–25 млн рублей на июль 2015-го. Наибольшим спросом в ЖК «Леонтьевский мыс» поль-зовались квартиры площадью до 150 кв. м стоимостью 20–50 млн рублей. Остает-ся востребованным и более дорогое и эксклюзивное жилье площадью более 200 кв. м, стоимость которого близка к 100 млн рублей. Такие продажи есть в на-шем проекте, но здесь речь идет о более крупных инвестициях, а покупатель прини-мает решение дольше».

БЕЗ ЕДИНЫХ СТАНДАРТОВ Руководи-тель отдела маркетинга и продаж компа-нии Yard Group Константин Матыцын отме-чает, что единых стандартов планировок и размеров площадей для элитного жи-лья сегодня в России не существует: «По сути, можно строить комфорт-класс и ре-кламировать его как бизнес или наоборот. Но элитное жилье отличает локация с ви-довыми характеристиками, коэффициент парковочных мест, высота потолков и эр-гономика планировочных решений, уро-вень сервисных услуг и безопасности».

Екатерина Никандрова, начальник от-дела маркетинга компании «Петрополь», рассуждает: «Элитное жилье было и остается штучным товаром, поэтому на этом сегменте рынка сложно отследить какие-либо объективные тенденции. Сейчас в продаже на первичном рынке находится полторы тысячи квартир». По ее словам, как и несколько лет назад, более 60% предложения — это трех- и

четырекомнатные квартиры. «Пока-затель востребованных у покупателей площадей год от года меняется, на что оказывает влияние и тот факт, что в ус-ловиях ограниченного объема рынка в элитном сегменте предложение влияет на спрос — если в какой-то длительный отрезок времени на рынке экспонирует-ся большое число квартир площадью, к примеру, около 200 кв. м, то и спрос на такие квартиры в этот период времени будет выше, нежели в периоды, когда на рынке продаются объекты с иными параметрами. Безусловно, спрос не на-столько эластичен, и можно определить наиболее востребованный диапазон — 150–220 кв. м. Большая часть представ-ленных на элитном рынке квартир имеет классические планировки, поскольку излишние изыски увеличивают в разы и без того длительный срок экспозиции», — высказывает свою точку зрения госпо-жа Никандрова.

Руководитель проекта ЖК «На Гре-бецкой» Сергей Богоутдинов приводит в пример глобальные тенденции: «Во всем мире в сегменте жилья элитного и пре-миум-класса комфортными для прожива-ния считаются однокомнатные квартиры площадью 40–50 кв. м, двухкомнатные — 70–80 кв. м, и трехкомнатные площадью 100–130 кв. м». При этом рациональная планировка, по его словам, предусма-тривает, что доля проходных зон (холла и коридоров) не должна превышать 10–15% общей площади, а все помещения имеют правильную форму. → 16

ТЕНДЕНЦИИ