

СЕКМЕНТЫ СКРЕЩИВАЮТСЯ

В КУЛИНАРИИ СМЕШЕНИЕ СТИЛЕЙ НАЗЫВАЕТСЯ «ФЬЮЖН», В АРХИТЕКТУРЕ И ДИЗАЙНЕ — «ЭКЛЕКТИКА». ЕДИНОГО ТЕРМИНА, ОБОЗНАЧАЮЩЕГО ВЗАИМОПРОНИКНОВЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ РАЗНЫХ КЛАССОВ, В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ПОКА НЕТ, ОДНАКО ТЕНДЕНЦИЯ НАЛИЧЕСТВУЕТ — И ПРОЕКТЫ ПОЯВЛЯЮТСЯ. ВЕРА КОЧЕТКОВА

Казалось бы, что проще: существуют понятия эконом-сегмента, комфорт-класса, элитного жилья... У каждого класса недвижимости — свои определенные требования, и любой уважающий себя застройщик эти требования соблюдает. Однако эксперты отмечают: потенциальный потребитель ограничивать себя одним классом не готов.

Если раньше большинство покупателей руководствовались в первую очередь ценой, то сегодня это уже не единственный определяющий фактор при выборе. Внутри массового сегмента увеличивается доля комфорт-класса, разница между эконом- и комфорт-классами становится все более очевидной, а в жилье бизнес-класса появляются элементы элитного жилья. Клиенты предъявляют все более высокие требования к качеству строительства, техническому оснащению жилья, остеклению, лифтам, отделке холлов, лестниц, наличию подземного паркинга и гостевых парковок.

«Мы уже несколько лет наблюдаем стабильный рост требований покупателей к качеству жилья, — говорит Игорь Креславский, председатель правления ГК «Росстройинвест». — Люди ценят сегодня не только доступность квартиры по цене, но и яркую архитектуру, безопасность проживания, эргономичность планировок и самодостаточность инфраструктуры. Высокое качество особенно важно сейчас, в непростой макроэкономической ситуации, когда решение людей о необходимости покупки становятся все более взвешенным».

В Петербурге эта тенденция находит особенно яркое воплощение: смещение покупательского спроса происходит в сторону более качественного и архитектурно продуманного жилья. И это закономерно. Во-первых, петербургские покупатели куда более разборчивы, нежели в других регионах России: сказывается влияние трех веков «высокой архитектуры», все-таки Петербург — это стиль, это история, это поэзия, если хотите... Кроме того, нынешнее профессиональное сообщество города предъявляет к застройщикам более высокие требования по качеству: любой жилой или коммерческий строительный объект, возводимый здесь, должен быть сделан качественно, в короткие сроки и при этом гармонично вписываться в имеющуюся застройку. Наконец, и в прошлом имперской столицы исторически в рамках одного дома появлялось жилье различного «класса», так что можно говорить о преемственности традиций. Реалии рынка таковы, что моноформатность — лишь первый этап развития, а движение навстречу покупателю подразумевает предоставление определенных бонусов.

К внедрению дополнительных опций более высокого класса подталкивает застройщиков и ограниченное предложение в верхних ценовых сегментах, обусловленное недостатком строительства в наиболее престижных районах и совсем уж вяло текущим процессом редевелопмента



ЖК «КРЕМЛЕВСКИЕ ЗВЕЗДЫ» В МОСКОВСКОМ РАЙОНЕ СОЕДИНИТ В СЕБЕ РАЗНЫЕ ОПЦИИ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ ЖИЛЬЯ ВЫСОКОГО КЛАССА

промышленных территорий в районах относительно престижных.

В результате появляются проекты, которые трудно отнести к какому-то одному сегменту: при наличии всех положенных по статусу опций одного класса в них присутствуют и атрибуты жилья, формально относящиеся к классу более высокому. Как, например, в новом проекте «Кремлевские звезды», который реализуется группой компаний «Росстройинвест» в Московском районе.

«По существующей классификации мы смело относим наш жилой комплекс к бизнес-классу, — поясняет Игорь Креславский. — При этом многие опции, которые представлены в этом доме, а также технологии, которые мы используем, являются атрибутами скорее элитного жилья».

Среди непреходящих атрибутов бизнес-класса — техническое оснащение (кондиционирование, вентиляция, интернет), безопасность (системы видеонаблюдения, консьержи, закрытые дворы), европланировки с большими кухнями и несколькими санузлами, просторные входные холлы с дизайнерской отделкой с зонами для встречи и ожидания гостей, колясочные в подъездах, паркинги и открытые стоянки.

К элементам более высокого класса, безусловно, можно отнести архитектурное решение проекта и его расположение. Дом строится в той части района, где уже существует развитая инфраструктура — учреждения образования и здравоохранения, торговые и развлекательные центры, спортивные объекты, библиотеки, кафе и рестораны. И застройка здесь тоже сложившаяся (сталинская), поэтому архитектуре проекта уделено большое внимание.

Проект разработан архитектурным бюро Михаила Копкова, которое входит в холдинг. Дом будет состоять из двух частей — 27-этажный жилой корпус с башнями и двухэтажный стилобат, в котором разместятся торгово-развлекательный комплекс и ресторан. На проспект будет выходить «публичная» часть дома — торговый комплекс, а жилая часть расположится чуть в глубине, что защитит жильцов от шума. На крыше стилобата будет организована «зеленая зона отдыха» для жильцов — детская игровая площадка с оборудованием, а также пространство со скамейками для взрослых. Из окон домов на верхних этажах будет открываться вид не только на близлежащие дома, но и на Исаакиевский собор и Петропавловку. А такой вид уже вполне можно считать элитным. Как и лифт, способный быстро и бесшумно доставить хозяев и гостей из-под земли в поднебесье. Кроме того, в проекте используются новые материалы: стальные трубы, зеркальное стекло, керамические вентилируемые фасады, теплые остекление лоджий.

«Наши покупатели все более внимательно оценивают комфорт, эстетику, безопасность и социальную инфраструктуру своей среды обитания, — признается Игорь Креславский. — Мы разработали стратегию „Лучшее для каждого“, которая предполагает, что мы стремимся самое необходимое, самое важное, самое лучшее сделать возможным для обычного жителя нашего города, среднестатистического петербуржца. Часть этой стратегии — концепция „Доступный комфорт“, это наша тактика в сфере строительства и обустройства. „Доступный комфорт“ — это и яркая архитектура зданий, и развернутая инфраструктура,

и качество строительства, и культурно-образовательные центры, и разумная цена, и финансовые инструменты для поддержки покупателя».

Список объектов, реализованных в соответствии с этими высокими требованиями, уже достаточно обширен. Кроме того, успешный опыт работы на высококонкурентном рынке позволяет компании уверенно выступать в роли проводника новых передовых идей — в частности, внедрять собственные концептуальные и опциональные решения.

Эксперты отмечают, что тенденция смешения разных классов жилья будет набирать популярность, как среди застройщиков, так и среди покупателей. Ведь такой «мультиформат» — это возможность создать уникальное предложение, использовать те или иные дополнительные удобства, присущие объектам более высокого уровня.

«Еще на этапе концепции и проекта мы изучаем потребности наших потенциальных покупателей и закладываем во все наши жилые комплексы дополнительные опции, которые формируют качественную комфортную жилую среду, которую они готовы выбирать, — продолжает Игорь Креславский. — Мы знаем наших покупателей и их вкусы. Добавление в наш проект бизнес-класса некоторых опций из других классов — это осознанный шаг и конкурентное преимущество. У проекта великодушное место расположения и вся необходимая инфраструктура, видовые характеристики, наличие подземного паркинга, сравнительно небольшие, но эргономичные метражи квартир и их планировочные решения. „Кремлевские звезды“ — это жилье того уровня, которого достоин Петербург и его жители». ■