

# ОПЫТ И ЧУВСТВО МЕСТА

В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА ЗАКАНЧИВАЮТСЯ — ОБ ЭТОМ ГОВОРЯТ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ. ЧТО ЖДЕТ ЗАСТРОЙЩИКОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ?

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ, ПРЕЗИДЕНТ ХОЛДИНГА RVI (ВХОДЯТ «СЕВЕРНЫЙ ГОРОД» И RVI), РАССУЖДАЕТ О ТОМ, КАК ТРАНСФОРМИРОВАЛОСЬ ПОНЯТИЕ «ЭЛИТЫ» И КТО МОЖЕТ ПОВЛИЯТЬ НА ИЗМЕНЕНИЕ ЕЕ ГРАНИЦ. СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

**GUIDE:** Наверное, уже не выяснить, кто первый разграничил элиту, бизнес, комфорт и экономклассы?

**ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ:** Эта классификация появилась очень давно, за исключением, пожалуй, только комфорт-класса, который выделился из эконома, как некие правила рынка. Более того, попытки ее конкретизировать и зафиксировать письменно терпели неудачу, потому что в разных компаниях свои методологии определения границ между классами. Однако самое важное, что нужно понимать: границы меняются со временем в силу ряда причин. Во-первых, развиваются новые территории, во-вторых, развиваются сами люди и их требования к продукту. И покупатели, и застройщики ездят по другим странам, смотрят, как все там устроено, понимают, как это может быть у нас. Лучше всего проиллюстрировать это на примере «Новой звезды» — это проект RVI на Песочной набережной. Мы сдали его десять лет назад и практически тогда же завершили продажи — и до сих пор в городе не появилось ничего подобного по уровню. Сейчас это кому-то покажется странным, но к выбранной локации в момент начала строительства было много вопросов. В то время (а это был 2004 год) на Песочной набережной еще не размещался ни одного элитного объекта (а после нас появилось сразу три или четыре!), клиентами эта набережная не воспринималась как подходящее место для создания элитного жилья. Кроме того, проект был достаточно масштабный — не на 20–30 квартир, как обычно, а на 78, впрочем, там можно было и 120 квартир сделать. В итоге, начав проект, мы де-факто вытянули эту локацию, сделав ее элитной. Нужно отметить, что Песочная набережная отвечает многим критериям элиты: есть вид на воду, много зелени, присутствует исторический контекст, до центра города недалеко. Клиентам мы представили образ, знакомый им по лондонским набережным, и объект получил очень теплый прием. И 78 квартир оказалось мало! Сейчас меня спрашивают, когда я построю еще что-то подобное. К сожалению, пока нет подходящих земельных участков.

**G:** Иными словами, локация — это не главный критерий для элитной недвижимости?

**З. Т.:** Локация — это очень вкусовое понятие. Так, «золотой треугольник» — абсолютный бренд для иностранца или москвича, но жить там — спорное удобство. Да, это отличное место, если вы любите центр и его архитектуру, намереваетесь каждый вечер гулять пешком, заходить в тот или иной ресторанчик, то есть если вы будете вести соответствующий образ жизни. Но люди в основном живут не так, у них семьи, дети, а значит, нужны садики, школы, парки и так далее, не говоря уже



о магазинах. Поэтому в представлении петербуржцев «центр для жизни» — это Петроградская сторона, район Таврического сада или БКЗ, Староневский — подальше от суеты. А для того же бизнес-класса большое значение имеет водное пространство, поэтому границы этого класса будут расширяться за счет петербургских набережных и соседних с ними территорий. Инфраструктура, качество архитектуры и благоустройства внутреннего двора и мест общего пользования также являются значимыми критериями. Работают на класс даже технологии. Например, в проекте RVI «Четыре горизонта» на Свердловской набережной решен вопрос с шумоизоляцией в корпусе, который выходит на Неву, вентиляция централизованная, что повышает уровень объекта.

**G:** Вы упомянули инфраструктуру. Можно ли считать, что ее наличие — это показатель класса?

**З. Т.:** Сейчас мы исходим из сложившейся ситуации. Для проекта «Новая звезда» мы создали уникальную инфраструктуру внутри самого дома — это и 25-метровый бассейн на три дорожки, тренажерный зал, зал для настольного тенниса, косметический и массажный кабинеты, зимний сад с патио-баром, сигарная комната, бильярдная — все, чтобы жильцы сэкономили свое время, имея все необходимое под рукой в доме. Конечно, нужно иметь серьезный опыт и чувство места, чтобы не только знать, как это реализовать, но и понимать: здесь — годится, здесь — нет. Однако если бы в историческом центре нашлась большая территория под

комплексную элитную застройку, мы бы с удовольствием взялись за такой проект и, уверен, справились бы с ним, создав новую точку городского притяжения.

**G:** Но участков не хватает даже под отдельные объекты?

**З. Т.:** На самом деле, говорить, что земли под элиту нет, некорректно. Вряд ли для Петербурга это проблема ближайших пяти лет. Есть некоторая иллюзия, что земля в центре заканчивается, но это не так, проекты на сегодня есть, предложения тоже (хотя качество проектов спорное, можно было на тех же территориях сделать более сильные проекты, с лучшей концепцией).

**G:** А какие перспективы у элитного жилья через пять лет?

**З. Т.:** Во-первых, строительство на набережных, во-вторых, помогли бы комплексные решения на городском уровне применительно к правому берегу Невы. Путем грамотной арендной и налоговой политики за 10–15 лет можно было бы мотивировать производства переехать в более подходящие для этого места. Заодно снизилась бы нагрузка на экологию, на дороги. Причем можно было бы запланировать миксовую застройку из жилых домов 9–11 этажей, офисно-коммерческой недвижимости и парковых зон. Что же касается реконструкции зданий в самом центре города, то градостроительное законодательство и зависимость от мнения градозащитников делают частную инициативу непривлекательной. А без частной инициативы центр продолжит разрушаться, потому что ни у субъекта федерации, ни у самой федерации нет средств на его поддержание в

должном виде. В какой-то момент ситуацию уже трудно будет стабилизировать.

**G:** Градостроительную, охранительную политику нужно менять?

**З. Т.:** Чтобы только подступиться к центру Петербурга — для изменения отношения к центру, для законодательного обеспечения перемен, — нужно лет десять. Требуется большая и долгая работа не только в области градостроительных регламентов, но и общественного согласия. И этим, увы, необходимо было заниматься еще вчера.

**G:** Возвращаясь к определению элиты: его подчеркивают просторными квартирами, приглашают именитых дизайнеров...

**З. Т.:** Сейчас уместно говорить о двух трендах. Первый — следование за вкусами клиентов. Пространство — действительно показатель элитности, причем свободное, не занятое полезными помещениями. Однако сейчас покупатели более рационально подходят к метражу. Скажем, раньше для бизнес-класса были характерны квартиры в среднем по 100 кв. м, теперь — и 80, и 70 кв. м могут иметь место. Что важно: это не из-за экономии, а потому, что таковы ожидания клиентов. Второй тренд — образовательный процесс. Появляются новые материалы и технологии, новые идеи в архитектуре, о которых можно рассказывать клиенту, тем самым помогая ему развиваться. Это, разумеется, возможно, только если вы — компания, которая давно и устойчиво работает на элитном рынке, тогда люди будут доверять вам и подхватывать ваши идеи. Таких компаний в Петербурге от силы две-три, и мы — одна из них. Так, для проекта на Новгородской улице, 23, мы привезли архитектора с мировым именем — Рикардо Бофилла. Человека-легенду, который строил и в Чикаго, и в Барселоне, и в Париже — дома и целые кварталы, аэропорты. Наши клиенты его не знают, и мы выполняли в том числе и образовательную функцию, объясняя, что в перспективе квартира от этого архитектора будет иметь большую инвестиционную стоимость, чем, скажем, квартира с дорогим дизайном.

**G:** Вы действительно уже долго работаете на рынке элитного жилья. Ваше собственное представление об элитном классе менялось?

**З. Т.:** Мы стали еще более требовательны к деталям, еще больше внимания уделяем архитектуре и организации общественных пространств. Это не только требования клиентов, но и вопрос нашего самоощущения, поэтому итоговые дизайн-проекты, в том числе и домов комфорт-класса, я утверждаю лично. Мы хотим после себя оставлять красивые проекты, чтобы нам это нравилось и люди говорили нам спасибо. Это самоценно. Это, если хотите, не бизнес, а гражданская позиция. ■