

14 → «В России чаще всего постройки на дебаркадерах используются в качестве отелей или ресторанов. Причин несколько. Во-первых, зарегистрироваться в таком жилье не представляется возможным, во-вторых, содержание дома обходится заметно дороже», — говорит начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булмистре.

РАСПУТАТЬ СЕТИ Вторая составляющая — это техническая. Главным аспектом выступает система инженерного обеспечения. «Например, почему так развиты в Европе или США дома на колесах? Все крайне просто: вы приезжаете на специальную стоянку, подключаете свой автодом к канализации, воде и электричеству и живете, не забывая вносить арендные и коммунальные платежи. В водных объектах схема практически такая же, то есть она, конечно, способна работать некоторое время в автономном режиме, но в принципе предполагает стационарное подключение. А вот с этим у нас проблема. Нет готовых точек подключения, они отсутствуют, потому что нет такой подготовленной городской инфраструктуры», — комментирует Михаил Виленский. Также понятно, что такой объект нельзя вдруг взять и пришвартовать в неподготовленном месте, набережные для этого не предназначены. «Влияют и отсутствие должного количества спусков, и высота подъема воды. И не стоит забывать еще о том, что в отличие от крайне редко и ненадолго замерзающей Сены, и Москва-река, и Нева замерзают. А есть ведь еще фактор загрузки и обслуживания, подъезда к этим объектам и многие иные», — отмечает господин Виленский.

НЕ ВПИСАТЬСЯ В СРЕДУ Но все перечисленные факторы не такие важные, как средовой. Например, в Петербурге еще в 2001–2002 годах предлагался целый ряд подобных проектов, в том числе с участием ряда иностранных инвестиционных компаний. Рассматривалось предложение разместить целую сеть плавучих отелей



ФРЕГАТ «БЛАГОДАТЬ» У ПЕТРОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ — ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ ТРЕХПАЛУБНОГО ЛИНЕЙНОГО КОРАБЛЯ КОНЦА XVIII СТОЛЕТИЯ — ОСТАЛСЯ С НАЧАЛА 2000-Х ГОДОВ, КОГДА РАССМАТРИВАЛСЯ ПРОЕКТ ОСВОЕНИЯ НАБЕРЕЖНЫХ И СОЗДАНИЯ СЕТИ ПЛАВУЧИХ ОТЕЛЕЙ ПО БЕРЕГАМ НЕВЫ. СЕГОДНЯ ВО ФРЕГАТЕ РАБОТАЕТ РЕСТОРАН

по берегам Невы, Средней и даже Малой Невки. В качестве пилотного выступал проект в районе Дворцовой набережной. Все проекты были сделаны с учетом окружающей среды и были объектами с отражающими покрытиями. Были также и иные предложения, однако в большинстве случаев все они не были приняты, потому что разрушали образ сложившейся части города и несли за собой потерю общественного статуса набережных. Отдельные дебаркадеры, стилизованные под старинные корабли, остались во многом отголоском того времени. В очередной раз идея освоения набережных появилась в 2006–2008 годах. Но проект уперся в технические и правовые вопросы, поскольку запроса на центральные исторические зоны рек с так называемыми открытыми видами со стороны инвесторов не было. Кризис 2008 года остановил и эти проекты. Больше серьезно этот вопрос никто не поднимал.

Учитывая ограниченное количество интересных мест для размещения объектов на набережных и важность водного движения в туристический сезон, для города выгоднее иметь больше водных перевозчиков, которые привлекают туристов (при естественном взимании налогов не только за аренду, но и с учетом дохода предприятий), чем отдать эти участки под стационарные объекты, которые туристов

не привлекают. «Экономика таких объектов напрямую привязана к инженерной инфраструктуре. Она эффективна, когда есть возможности подключения, а если нет, то эффективность теряется, если, конечно, речь не идет о площадке напротив Эрмитажа. Влияет на проект и навигация, глубины, окружение и еще множество факторов. Совсем не все площадки оказываются при этом доходными с учетом требуемой подготовки», — поясняет господин Виленский.

К примеру, есть много площадок вдоль Обводного канала, которые в принципе подходят под размещение дебаркадеров, и исторически они там и располагались, правда, с дровами и строительными материалами (достаточно посмотреть на старые фотографии или гравюры Петербурга). Но сегодня эта зона вряд ли заинтересует инвесторов — Адмиралтейский район, хоть и считается центральным, в исторической зоне города самый непрестижный.

ВНУШИТЕЛЬНАЯ ЦЕНА Что же касается цен на такое жилье, то тут многое зависит от площади, общего состояния жилья и года постройки. Рынок предложений разнится как в географическом, так и в ценовом плане. «Предложения о продаже дебаркадера можно найти в Москве, Петербурге, Саратове, Волгограде, Нижнем Новгороде и ряде других городов. Цена

на подобного рода недвижимость начинается от 3 млн рублей, если речь идет о дебаркадере с уже готовой постройкой», — говорит госпожа Булмистре.

По мнению господина Крутова, 3 млн рублей — это нижняя граница цены: «Из существующих примеров, цена российских судов такого типа, построенных в семидесятых годах, в среднем варьируется от трех до десяти миллионов рублей, более „юные“ и иностранные модели обходятся значительно дороже. Сюда же необходимо прибавить стоимость ремонта, подключения к городским коммуникациям, аренду причала и ряд других расходов. В сумме цена плавучего дома „под ключ“ оказывается более чем внушительной и относится по своей категории к элитному предложению, однако по содержанию редко дотягивает до высоких критериев».

Максим Морозов, управляющий партнер девелоперской компании M9 Development, говорит: «По моим оценкам, на рынок Москвы и Санкт-Петербурга выставлено полторы-две сотни плавдомов и дебаркадеров, которые периодически меняют владельцев. Плавдом „под ключ“, со всем необходимым, стоит примерно 15 млн рублей за 50 кв. м, то есть это можно считать элитной недвижимостью».

Так или иначе, сегодня плавучее жилье — не более чем игрушка для энтузиастов. «В России отсутствуют условия для их широкого распространения, так как у нас нет таких высоких налогов на землю и дефицита участков под жилье, как, например, в Гонконге или Голландии. Добавьте к этому необходимость массы согласований в органах исполнительной власти, расходы на эксплуатацию и ремонт, отсутствие оборудованных коммуникациями набережных, холодные зимы. Есть и еще одна причина низкой популярности этого вида жилья: в нашем сознании такие дома ассоциируются скорее не с недвижимостью, а с транспортом. Поэтому вкладывать в него деньги готовы единицы», — резюмирует Дмитрий Михалев, руководитель службы по работе с госорганами компании «СПб Реновация». ■

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО НОНКА ОТКРЫЛОСЬ В КАЗАХСТАНЕ

ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ ОФИСА КОМПАНИИ «РОССА РАКЕННЕ СПБ», ЭКСКЛЮЗИВНОГО ДИСТРИБУТОРА ФИНСКОГО КОНЦЕРНА НОНКА, ПРОШЛО В ESSENTAI PARK — ОДНОМ ИЗ САМЫХ РЕСПЕКТАБЕЛЬНЫХ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ АЛМА-АТЫ.

Это восьмое представительство компании в России и странах СНГ. Созданная более полувека назад, компания Нонка уже хорошо известна в Казахстане. Первые деревянные дома Нонка появились в республике еще в 1990-х. Сейчас же концерн выходит на казахстанский рынок с комплексным предложением и возможностью реализации полномасштабных проектов. Жители Казахстана смогут воспользоваться всеми возможностями, предоставляемыми мировым концерном, в том числе архитектурным проектированием, интерьерным и ландшафтным дизайном, а также гарантийным и эксплуатационным обслуживанием дома.

«Мы перезапускаем наш бизнес в Казахстане. Первые наши дома здесь появились более пятнадцати лет назад. И достаточно системно мы работаем здесь последние десять лет», — рассказал Александр Львовский, директор по развитию представительства в Казахстане и директор представительства в Москве.

Новая структура компании будет связана не только с производством в Финляндии, но и с российскими офисами, которые будут осуществлять комплексное развитие территорий, в том числе строительство, современное инженерное обеспечение и сервисную гарантию. В планах

компания — строительство поселков высоких классов в пригородах Алма-Аты, в Астане, также в процессе обсуждения реализация проекта недалеко от Семипалатинска и возможное развитие в Уральске. «Наши дома гармонично вписываются как в городской, так и в живописный горный ландшафт», — говорит Альфия Бекмансурова, директор представительства Нонка в Казахстане.

Финский концерн является первооткрывателем во многих областях строительства: именно он внедрил на рынок механизированный процесс производства домов, компания первой начала по-

ставлять деревянные дома на экспорт. Особое внимание уделяется инновационным технологиям и новым разработкам. Концерном запатентовано множество технологий, увеличивающих безопасность, прочность и комфортность деревянных домов, в том числе уникальные технологии замкового соединения и «нулевого угла». В результате проведенных в Японии испытаний на сейсмоустойчивость были получены достоверные результаты, что деревянный дом Нонка может выдерживать воздействие землетрясений до девяти баллов без видимых повреждений. ■