

НОВЫЕ ТРЕНДЫ В ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

О ТОМ, КАКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ СЕГОДНЯ АКТУАЛЬНА И КАК УДОВЛЕТВОРИТЬ САМЫХ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, РАССКАЗЫВАЕТ УПРАВЛЯЮЩИЙ ООО «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЕВЕРО-ЗАПАД» ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

GUIDE: Какова сегодня ситуация на рынке элитного жилищного строительства в Петербурге?

ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ: В последние годы на рынок как элитного девелопмента, так и массового жилищного строительства города вышло большое количество новых игроков, многие из которых конкурируют в большей степени ценой, чем качественными характеристиками. Это привело к необоснованному завышению класса ряда объектов и обесцениванию понятия элитной недвижимости. Зачастую застройщик, купив хороший участок, но не обладая опытом и компетенциями, создает весьма средний проект, выдавая его за статусный и привлекая выгодной ценой. Однако, рассмотрев проект подробнее, несложно увидеть, что лежит в основе низкой стоимости. Особенно это заметно на элитном рынке.

Кроме того, идет процесс внедрения законодательных инициатив, связанных с долевым строительством. В этом году вступил в силу ряд изменений 214-ФЗ, в ближайшее время следует ожидать новой порции поправок. В частности, готовится требование о наличии у застройщика на банковском счете денежных средств в размере не менее 10% от себестоимости строительства. Причем это не какие-то банковские средства в виде ценных бумаг, а реальные живые деньги. Все это усложняет работу девелоперов.

Крупные застройщики готовы к подобным переменам, но многие мелкие компании, возможно, не смогут их выдержать. Результат отразится на объеме и структуре предложения на рынке. В этом и есть цель законодательных изменений — защитить потребителя, обеспечить надежность и качество.

G: Как в нынешних условиях чувствует себя направление элитного девелопмента «Группы ЛСР»?

Д. Х.: Сегодня наши покупатели абсолютно не склонны к компромиссам. Если несколько лет назад достаточно было предложить красивый новый дом с современной инженерией, просторными планировками и локацией в центре, то сегодня джентльменский набор намного шире. Мы строим в центре Петербурга почти 25 лет, и каждый наш следующий проект учитывает и опыт предыдущих, и новые мировые тренды в строительстве жилья. Да, в строительстве тоже существуют модные тренды. Конечно, их смена не так динамична, как в индустрии одежды. Направление элитного строительства в «Группе ЛСР» остается в приоритете. Именно наличие элитных объектов позволяет иметь сбалансированный портфель предложений, а также применить и продемонстрировать экспертный опыт в возведении домов высочайшего класса. Если девелопер умеет строить элитные дома, то и в застройке жилых комплексов более простого класса все будет идеально. Сейчас у нас в продаже четыре элитных проекта в разных местах центра, все они разной степени



НИКОЛАЙ СЕРГЕЕВ

готовности. И среди них наша премьера — Neva Haus на Петровском острове.

G: Какие тенденции вы можете отметить в предпочтениях топ-покупателей?

Д. Х.: С одной стороны, продолжает привлекать исторический центр города, с другой — люди устали от суеты и шума. Видна тенденция выбора жилья в тихом зеленом месте, больше внимания уделяется таким деталям, как эргономичность, экология, дизайн пространств, наличие места для прогулок и спорта. Акцент от внешней показушности и вычурности смещается в сторону комфорта. Опираясь на эти новые тенденции, мы выбирали место и проектировали Neva Haus. Сегодня в тренде петербургские острова, причем Петровский перехватывает пальму первенства у Крестовского.

G: Насколько важен внешний облик дома? Как разрабатываются архитектурные концепции ваших объектов?

Д. Х.: Покупатели премиум-недвижимости хотят окружать себя красотой и гармонией во всем. Чем выше класс недвижимости, тем важнее уникальный облик дома. При разработке архитектурных концепций мы обращаемся к признанным профессионалам и мастерам, таким как Юрий Земцов, Евгений Герасимов. Их проекты украшают города, органично вписываясь в исторический контекст. Для Петербурга это особенно важно. Цитирую Евгения Герасимова: «Дом должен быть одинаково

прекрасен с трех точек: с 200 метров, с 20 метров и с двух метров».

G: А с точки зрения технологий?

Д. Х.: Одно из преимуществ нового дома перед уважаемым историческим фондом — это абсолютно другой уровень комфорта, благодаря современным технологиям. Например, наша компания успешно использует технологию вентилируемого фасада, а в качестве отделочного материала применяет клинкерный кирпич собственного производства. Мы считаем, что именно за такими фасадами — будущее современной городской архитектуры. Фасады из клинкерного кирпича долговечны, красивы и обеспечивают отличный микроклимат в квартирах. На Западе этот тренд развивается уже давно. В Москве это также популярно, мы это видим на примере нашего проекта «ЗилАрт». В ближайшее время эта тенденция станет заметна и в Петербурге.

G: Сложно ли создавать архитектурный облик Петербурга будущего, классика не «давит»?

Д. Х.: Безусловно, сложно и очень ответственно. Классика не давит — мы учимся у классики и используем эти уроки в наших проектах. Только лишь копирование, конечно, ни к чему хорошему не приведет — у каждого времени свои тренды, свои архитектуры.

В наших элитных проектах мы никогда ничего не тиражируем и не повторяем

дважды, разве что инженерные решения. При этом каждый следующий объект стараемся сделать лучше предыдущего. И такой подход не только к элитным домам, но и к недвижимости комфорт-класса. Если бы в известном новогоднем фильме были наши объекты, главный герой ни за что бы их не перепутал.

G: Вернемся к списку требований покупателей премиальной недвижимости. Что является must have сегодня? Существуют ли неизменные критерии — то, что нужно всем и всегда?

Д. Х.: Обязательными премиальными опциями являются уникальный облик дома, подземный паркинг, высокие потолки, безопасность и контроль доступа на территорию и в парадные, эксклюзивность локации. Изменились требования к планировочным решениям и квартир, и зданий в целом. Входные группы и вестибюли, лестничные площадки, лифты должны быть просторными и иметь дизайнерское оформление. Новый тренд — кухня-гостиная, достигающая 40 и более метров. Усилилось внимание к наличию «второстепенных» помещений: холлов, гардеробных, хозяйственных комнат, отдельных санузлов. И, конечно, необходимо обеспечение свежего здорового воздуха в квартирах. Это определенные оконные системы, клапаны индивидуальной вентиляции (КИВ), отдельные каналы вытяжки для кухни и всей квартиры, запроектированные ниши и подготовка для установки различных систем кондиционирования. Сейчас установка общедомовых систем уже неактуальна, правильнее обеспечить жителям возможность организовать все согласно индивидуальным предпочтениям. Также важны приятные дополнения, например, усилительная антенна для мобильной связи в паркинге, пункт подзарядки электромобилей, Wi-Fi на всей территории.

G: Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития рынка жилья премиум-класса в Петербурге?

Д. Х.: Возможности исторического центра становятся более ограниченными с точки зрения новых потребностей покупателей. Интерес девелоперов смещается, в частности, в сторону Петровского острова. Сегодня на его территории только «Группой ЛСР» запланировано строительство более 200 тыс. кв. м жилых комплексов и апартаментов высокого класса — Neva Haus, Neva Residence и Neva Art, которые будут реализованы в 2017–2022 годах.

G: Какими объектами ваша компания будет гордиться через много лет?

Д. Х.: Выделить какой-то один объект очень сложно, за столько лет работы реализованы десятки проектов. Кстати, в жилых комплексах комфорт-класса мы одними из первых ввели понятие «квартира под ключ». Задача девелопера — не просто построить дом, а создать удобное для жизни окружающее пространство. Поэтому, думаю, мы будем гордиться именно комплексным подходом к работе. ■