

БЕЗ ЛИШНЕГО СЕРВИСА

В СРЕДЕ ЭКСПЕРТОВ УЖЕ МНОГО ЛЕТ НАЗАД СФОРМИРОВАЛСЯ КОНСЕНСУС ПО ПОВОДУ ТОГО, КАКИЕ ОБЪЕКТЫ ОДНОЗНАЧНО МОЖНО СЧИТАТЬ ЭЛИТНЫМИ. ОДНАКО ПО ПОВОДУ ТОГО, КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ СЕРВИСНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В ПРЕМИАЛЬНОМ ЖИЛЬЕ, ЕДИНОГО МНЕНИЯ ДО СИХ ПОР НЕТ И ОНО ВЯРД ЛИ ПОЯВИТСЯ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ОЛЕГ ПРИВАЛОВ ИЗУЧАЛ ОПЦИИ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ДЕВЕЛОПЕРАМИ В ДОМАХ ВЫСОЧАЙШЕГО КЛАССА.

Инфраструктура элитного проекта зависит от множества факторов. Нередко даже от пристрастий и предпочтений самого девелопера: к примеру, бывшие спортсмены стараются реализовать проекты со спортивной инфраструктурой, люди искусства — с культурной составляющей.

ОСОБО НЕ РАЗГУЛЯЕШЬСЯ На инфраструктурное наполнение элитного комплекса также влияет напрямую формат объекта. Так, клубные дома на 6–12 квартир могут обладать минимальным количеством инфраструктурных объектов или вовсе не иметь их. Например, в проектах реконструкции бывших доходных домов XIX века, которые были преобразованы в элитные клубные дома, очень сложно расположить какие-либо объекты инфраструктуры в принципе. Однако такие объекты зачастую находятся в историческом центре города, где уже есть прямой доступ ко всем необходимым объектам инфраструктуры и транспорта.

Крупные жилые комплексы, которые состоят из нескольких корпусов и реализуются в несколько очередей, могут обладать достаточно богатой инфраструктурой — социальной (детские сады и клубы, школы, специализированные детские игровые и спортивные площадки), развлекательной (кинотеатры, бильярдные комнаты, сигарные) и коммерческой (кафе, рестораны, аптеки, салоны красоты). Более крупные новые жилые комплексы на элитном рынке могут располагать спа-салонами, бассейном, сауной, домашним кинотеатром.

Как правило, элитные жилые проекты обладают закрытой приватной территорией, куда невозможен доступ посторонних. В этом случае реализация большого набора инфраструктуры для девелопера затруднительна: арендаторы коммерческих помещений просто не смогут получать достаточный трафик для успешного функционирования. Другое дело — элитная недвижимость в рамках многофункциональных комплексов: здесь присутствует масса возможностей для оснащения проекта и получения дополнительного трафика не только от жителей, но и от посетителей объекта. В первом случае эксплуатация объектов инфраструктуры целиком ложится на управляющую компанию, которая существует за счет взносов жильцов, во втором случае инфраструктура независима от жилой части проекта и открыта для внешних посетителей. «Например, в столичных ЖК „Коперник“, „Онегин“, Fusion Park объектами спортивной инфраструктуры управляют специализированные операторы, а доступ в нее организован свободно», — рассказывает Александр Шибаев, директор департамента консал-



МОЩНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ЭЛИТНЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ НЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ НИЧЕГО ЛИШНЕГО

тинга, аналитики и исследований компании Blackwood.

КОМПЛЕКС ПАРАМЕТРОВ Константин Матыцын, коммерческий директор компании «Гранд-Строй», считает, что у элитной недвижимости определяющей является локация. «Практика показывает, что есть еще одна важная деталь, без которой даже самый привлекательный проект не попадет на рынок. Эта деталь — инфраструктура. Наличие подземного паркинга из расчета два-три машино-места на квартиру, а также благоустроенные и озелененные внутренние пространства сегодня являются практически обязательными элементами премиальной недвижимости. В отдельных случаях в жилом комплексе может быть организована парковая зона с собственным прудом или береговой линией. Также определяющим фактором элитного жилого комплекса является сервис — там обязательно должен присутствовать ресепшен, а собственная служба эксплуатации должна работать в таких объектах круглосуточно».

Александр Красавин, первый заместитель председателя правления «Баркли», считает, что для элитных проектов важен

комплекс параметров. «Можно назвать несколько ключевых моментов, которые важны для покупателя: зарубежные архитекторы и имена; предельно проработанные, выверенные планировки и интерьеры; современные инженерные решения и сложное технологическое оснащение. Все это важно и для инфраструктурных объектов, которые, в принципе, совпадают у большинства проектов», — говорит он.

По мнению господина Красавина, элитный комплекс предполагает определенный набор объектов инфраструктуры. Помимо уже упомянутого паркинга, это детская площадка или игровая комната, велнес-инфраструктура (тренажерный зал, бассейн, салон красоты, спа-комплекс), библиотека (или опционально: лаунж-зона, сигарная комната, бильярдная, ресторан) — некоторые премиальные ЖК в местах общественного пользования (как правило, на цокольном этаже) создают помещения для досуга и отдыха подобного рода, где жители могут также принимать гостей и проводить встречи.

КТО ПЛАТИТ Ольга Козимянец, директор по продажам ГК «Доверие», говорит, что

в среднем строительство дополнительной инфраструктуры может достигать до 15% в общей сумме затрат на строительство жилого комплекса.

В связи с этим Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, полагает, что сейчас на рынке элитной недвижимости представлены и проекты с уникальной инфраструктурой, и проекты, которые подходят к этому вопросу достаточно минималистично. «Многие проекты, которые вышли на рынок в последние год-два, следуют тренду на сокращение инфраструктуры. Покупатели жилья в этом классе сегодня склонны прагматично подходить к тратам на покупку и эксплуатацию квартиры. От собственной инфраструктуры объекта во многом зависит стоимость эксплуатации элитного жилья. Если создать инфраструктуру, которая не будет востребована жильцами, то она ляжет бременем коммунальных платежей на собственников», — предостерегает эксперт.

К тому же, чаще всего у покупателей элитного жилья уже сложился определенный образ жизни и привычный маршрут — дети устроены в лучшие частные детсады