

ПРЕДЛОЖЕНИЕ АПАРТАМЕНТОВ
РАСТЕТ / 20
КЛУБНЫЙ СТАТУС / 21
БЕЗ ЛИШНЕГО СЕРВИСА / 22

Элитная недвижимость

Вторник, 12 декабря 2017 №231

(№6225 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–28

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Guide



2-я Советская ул., 4



Дом с большими ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

- › Исторический центр — 700 м до Невского проспекта
- › Станция метро «Пл. Восстания» — 500 м
- › Помещения от 30 м²
- › Большие окна, мансардный этаж, террасы
- › Широкий ассортимент услуг службы сервиса

от 7,5 млн руб.



ЗДЕСЬ
ВДОХНОВЛЯЛИСЬ
ВЕЛИКИЕ



РУССКИЕ
СЕЗОНЫ

ЛАУНЖ-СТУДИИ В СЕСТРОРЕЦКЕ

rbi.ru

ОТДЕЛ ПРОДАЖ:
(812) 320-76-76



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ЖЕСТЬ С ЗОЛОТОМ

Элитное жилье в России имеет непростую судьбу. Дома с просторными квартирами, исключительными удобствами и советскими принципами начали строить для партийных и военных функционеров высокого ранга с 1930-х годов. Это были многоквартирные дома в новых архитектурных формах и с новшествами в стиле жизни. Например, с общими кухнями, как в ленинградском «Иностранном ударнике» на углу Кронверкского проспекта (тогда — проспекта Максима Горького) и одноименной улицы. Или даже вообще без них, а только с кухонными шкафами, как в Доме политкаторжан на углу Троицкой площади и Петровской набережной. Кстати, именно этот дом, вернее, судьба его обитателей символична. Он строился в 1931–1933 годах для Общества бывших политкаторжан и ссыльнопоселенцев, пострадавших при царском режиме, но долго наслаждаться советским бытом в новых квартирах им не довелось. Многие жильцы были репрессированы, и сегодня в сквере на площади в память о жертвах того времени установлен Соловецкий камень, а на доме — мемориальная плита.

Замечателен и 101-квартирный дом под названием «Иностранный ударник» — судьба его обитателей тоже оказалась незавидной. Этот дом построили в середине 1930-х годов для иностранных специалистов, приехавших в СССР по приглашению правительства в годы первых пятилеток и индустриализации. В «Ударнике» было центральное отопление, горячая вода, газовые плиты — все признаки исключительного по тем временам комфорта. Портили все только общие кухни — рассадники коммунального быта, непривычные для квартирантов — американцев и немцев. К 1937 году жильцы в основном разъехались, а те, кто не успел вернуться домой, были арестованы как иностранные шпионы.

Куда больше повезло «Генеральскому дому» на Московском проспекте — он и сегодня выглядит солидно и дорого. Его судьба тоже отражает время. Дом начали строить в 1940 году, а закончили из-за войны и блокады только в 1953 году. «Генеральским» его прозвали в народе — здесь давали квартиры военным и чиновникам. Здание венчает 76-метровый шпиль из белой жести, увенчанный золоченой звездой. Сочетание сомнительное. Но эффектное.

ПРИДОМОВОЙ МАРКЕТИНГ до последнего времени девелоперы выполняли благоустройство территории по остаточному принципу. В крупных проектах расходы на него не превышали 1000 рублей за квадратный метр улучшений. На небольших объектах эта цифра могла быть чуть выше. Однако сейчас отношение к благоустройству кардинально меняется.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Закрепленных стандартов благоустройства общественных пространств для различных сегментов недвижимости на рынке нет. Чем выше класс недвижимости, тем больше внимание девелопер уделяет придомовому пространству и тем выше будет цена квадратного метра. В проектах высокого класса благоустройство территории может включать установку скульптурных композиций, ландшафтный дизайн, фонтаны и другие «фишки», создающие дополнительную привлекательность проекта. В проектах массового спроса акцент делается на дополнительном благоустройстве территории: создаются прогулочные зоны, велодорожки, площадки для занятий спортом на открытом воздухе, проводятся мероприятия по озеленению территории.

БОЛЬШОЙ СОБЛАЗН Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, считает, что хороший двор не дает прямых преимуществ на этапе продаж для конкретного проекта. «Именно поэтому все благоустройство у нас и проектируется, и финансируется, и реализуется по остаточному принципу, а иногда и вообще не происходит. Девелопер на этапе строительства продает воздух и картинки. Когда в ЖК уже проданы все квартиры, то мысль, а зачем тратить деньги на благоустройство, сама собой приходит в голову — такова реальность. Если продается готовое жилье, когда покупатель может прийти и посмотреть вживую, это уже совсем другая история. По мере насыщения рынка, что видно в некоторых сегментах уже сейчас, это будет играть все большую роль. Все больше жилья будет продаваться в готовом состоянии, поэтому комфортная среда обитания станет крайне важна. Некое косвенное влияние мы наблюдаем и сейчас. Наиболее дотошные покупатели, особенно если есть время для свободного выбора, смотрят, что построил девелопер раньше, едут туда, говорят с жильцами и на основании этого тоже формируют некое мнение», — говорит господин Пашков. Поэтому, полагает он, для девелопера определенно будет плюсом, если он ранее исполнял все свои рекламные обещания и все же благоустроивал территорию. Чаще всего благоустройство встречается в проектах премиального жилья, которое в большинстве своем сегодня как раз продается на завершающих этапах строительства.

«Здесь часто акцент идет не только на инфраструктуру, но и на комфорт проживания. Например, в ЖК „Смольный Парк“ концепция благоустройства территории строится на тишине, прогулках в окружении парковых деревьев, уютных зонах отдыха, а 55% территории элитного комплекса Royal Park отведено под озеленение с применением ландшафтного дизайна, что делает

проект своеобразным продолжением Петровского парка», — отмечает аналитик.

Впрочем, эксперты указывают на то, что подход к оформлению придомовой территории в проектах комплексного освоения территорий в массовом сегменте в последнее время все же претерпел значительные изменения. На первый план выходит комплексность, которая проявляется не только в гармоничном сочетании жилой и социальной функций, но и в архитектурной концепции и благоустройстве. Постепенно на смену стандартным решениям в виде детских и спортивных площадок приходят продуманные общественные пространства, подчеркивающие стилистику нового микрорайона. Застройщики стараются зонировать территорию, разделяя различные тематические зоны. Отдельно выделяют игровые пространства для детей, аллеи для спокойного отдыха и пешеходных прогулок, велодорожки, спортивные зоны с уличными тренажерами и мини-стадионы, используют в оформлении элементы ландшафтного дизайна и арт-объекты.

«Например, в жилом комплексе „Северная долина“ предусмотрено создание парковой зоны площадью 10,8 га. В настоящий момент ведется разработка концепции парка. Планируется, что это будет отдельная рекреационная территория, которая станет новым комфортным местом отдыха для жителей. Сейчас здесь построен коток, который в летнее время используется как спортивная площадка», — говорит Ян Свояволя, директор по маркетингу компании «Главстрой-СПб».

ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ Люди не хотят видеть в своих дворах машины, это становится одним из основных критериев при выборе жилого комплекса. Также все больший вес приобретают безопасность нахождения во дворах, грамотное зонирование внутридворового пространства, а также качественное оборудование на детских площадках и в местах отдыха взрослых. «Люди хотят, чтобы им было где погулять, поэтому застройщики стараются закрывать дворы от машин, изыскивая возможности для их парковки по краям участка», — говорит Петр Буслов, руководитель группы маркетинга группы ЦДС. По его словам, такое большое внимание благоустройству уделяется ввиду тенденции к все более глубокой проработке продукта. Девелоперы продают уже не квартиру, а идеологию жизни. Двор здесь — одна из главных составляющих. Особенно хорошо внутридворовое пространство сейчас проработано в проектах комфорт-класса, однако постепенно его элементы проникают и в проекты эконо-класса, так как покупатели ждут этих опций.

С коллегой согласен и Константин Матыцын, коммерческий директор ООО «Гранд-

Строй». Он полагает, что можно создавать комфортную придомовую территорию, не выходя за среднюю стоимость проектов комфорт-класса. «Так, в ЖК Yolkki Village на спортивной площадке установлено оборудование для занятий спортом на открытом воздухе. Направление Work Out пользуется большой популярностью в наши дни», — рассказал он.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», отмечает: «Рынок жилья в последние годы сильно изменился, что заставило девелоперов пересмотреть отношение к принципам застройки. Основным при комплексной застройке становится создание благоприятной и комфортной среды для жизни. Благоустройство — это лицо жилого комплекса, поэтому сегодня, чтобы привлечь покупателя, концепция должна быть проработана до мелочей и отличаться ЖК от окружающих предложений, создавая чувственную привязку».

Он полагает, что есть множество способов добавить проекту уникальности бюджетно, проявив фантазию. «При реализации таких проектов используются не только передовые архитектурные решения, но и оригинальные дизайнерские идеи при оформлении фасадов, придомовых территорий, входных групп, спортивных и детских площадок, создание арт-объектов», — говорит господин Мирошников.

«Как это повышает продажи, оценить сложно. Безусловно, наличие благоустроенной территории, парковой зоны или другой озелененной территории оказывает влияние на спрос. Но оно имеет скорее прикладной характер, поскольку первоочередными факторами при выборе жилья остаются доступная цена квадратного метра и месторасположение объекта в сочетании с надежностью застройщика», — рассуждает господин Свояволя.

СРЕДНИЕ ЗАТРАТЫ Девелопер проекта «Прибрежный квартал» Михаил Голубев считает, что качественное благоустройство придомовой территории всегда повышает продажи. «Цена может варьироваться от минимума — двух тысяч рублей — и до бесконечности. Например, у нас в „Прибрежном квартале“ только гранитные плиты, которые мы используем в отделке придомовой территории, стоят от пяти тысяч рублей за квадратный метр. И это без работ и сопутствующих расходов. А вообще, мы придерживаемся экологических материалов, в частности, отказались от использования асфальта. Мы используем большие камни для создания эффекта северного ландшафта, а также сохраняем почвенный слой, на котором прорастает черника и брусника. Если его уничтожить при строительстве, то заново он будет формироваться очень долго. Поэтому мы переносим его и используем для

ландшафтного дизайна в рамках нашего квартала», — рассказал господин Голубев.

Руководитель аналитического центра ФСК «Лидер» Юлия Голубева подсчитала, что в среднем по рынку минимальные затраты на один квадратный метр благоустройства (без учета малых архитектурных форм) составляют примерно 3 тыс. рублей. «Плюсом к этому идет стоимость малых архитектурных форм (к ним относятся детские площадки, скамейки, беседки, тренажеры и турники, спортплощадки для игр в мини-футбол, баскетбол, волейбол, теннис и проч.), она для среднего по размерам двора начинается от 3 млн рублей. Это минимальные затраты», — подсчитала госпожа Голубева.

Михаил Гуцин, директор по маркетингу холдинга RBl, сообщил, что затраты на благоустройство территории в проектах холдинга обычно составляют около 2% производственной себестоимости строительства. «В расчете на один квадратный метр это около 3 тыс. рублей. Но каждый жилой комплекс диктует свои решения, обусловленные конкретной концепцией проекта. Например, в малоэтажных поселках Mistola Hills и EcoCity, составляющих фактически один новый район в семи километрах от Петербурга, мы отводим под озеленение 40% территории (это 60 кв. м зелени на квартиру), высаживаем там 50 видов растений. В составе Mistola Hills создано около 10 детских и спортивных площадок, в том числе футбольное поле, обзорные площадки, беседки, гриль-домик и площадка для выгула собак. Все это — с сохранением естественного холмистого ландшафта», — говорит господин Гуцин.

В жилом комплексе Ultra City на Комендантском проспекте для разработки ландшафтного дизайна двора привлечена российско-берлинская студия MOX, работы по благоустройству сейчас как раз завершаются. Покупателям нравится фруктовый

сад во дворе, где высаживаются яблони и вишни. Здесь есть мини-холмы, куртины с сиренью и девичьим виноградом, лужайки с березами. Много тематических зон: детские площадки, площадка с воркаут-оборудованием; деревянные настилы для йоги, мини-стадион.

Яна Булмистре, руководитель отдела маркетинга строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест», говорит: «В нашем ЖК „Солнце Park“ будут не только установлены солнечные часы, но и оборудованы беседки для пикников и барбекю, где жители и гости нашего комплекса смогут пожарить шашлык, не выезжая далеко за пределы города. В ЖК 4You клиенты получат всепогодный парк с многолетними деревьями, фонтан с логотипом проекта, скейт-парк, а также корт для игры в сквош».

НУЖЕН АРТ-ОБЪЕКТ Как говорят эксперты, сделать двор уникальным часто помогает необычный арт-объект, который становится центром общественного притяжения: местом для встреч и фоном для селфи. «Например, в ЖК „Александрия“ это скульптура Рикардо Бофилла „Паруса Александрии“, в „Доме у Московского Time“ — аналемматические солнечные часы, в ЖК „Петровская Ривьера“ — инсталляция „Морской компас“, — рассказал господин Гуцин.

Михаил Турецкий, генеральный директор компании ProExpert, критикует петербургских строителей, полагая, что зачастую набор зон при благоустройстве у всех девелоперов практически не отличается: зеленые зоны, обеспеченность ЖК парковочными местами (наземные и подземные парковки), детские зоны, игровые спортивные площадки. При этом спортивные площадки чаще всего создают при квартальной застройке — это могут быть волейбольные, футбольные поля, зоны для игр в настольный теннис.



КОНЦЕПЦИЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА ТЕРРИТОРИИ ВКЛЮЧАЕТ РАЗНЫЕ «ФИШКИ»

Господин Турецкий указывает, что озеленение — это обязательное условие для застройщиков по СНиПам, но традиционно девелоперы высаживают полосы молодых деревьев, которые только через 5–10 лет смогут создать полноценную зеленую зону. На рынке единичны примеры, когда девелоперы готовы вкладывать средства в посадку взрослых деревьев. При этом есть несколько проектов, где застройщики решились посадить полноценный парк. Один из последних интересных, по мнению господина Турецкого, проектов — это намерение группы ЛСР в рамках квартальной застройки на намывных территориях Васильевского острова создать парк площадью 25 га вдоль береговой линии.

«Из интересных проектов с полноценным придомовым благоустройством я бы отметил ЖК Diadema Club House на Крестовском острове, где создан закрытый зимний сад, ЖК „Парадный квартал“, где на придомовой территории есть фонтан, зеленые зоны. Фонтан также есть и в ЖК „Семь столиц“ в Кудрово от Setl City, фонтан рас-

положен на площади Европы, одна из особенностей проекта — изображение копии картины „Поцелуй“ австрийского художника Густава Климта. Но в большинстве случаев оригинальные решения оформления дворов несут эстетику, но не отвечают каким-то практическим функциям. Часто такие решения становятся основой для маркетинговой кампании», — говорит господин Турецкий.

Николай Пашков обращает также внимание на то, что пешеходные зоны для прогулок — не такая уж редкость: в «Царской столице» проложили бульвар сквозь квартал, в «Галактике» запроектирован линейный парк. В ЖК «Европа Сити» есть пешеходно-велосипедная зона между башнями, напротив, в Skandi Klubb, также предусмотрена прогулочная зона. В ЖК «Гранд Фамилия» на проспекте Космонавтов среди малых архитектурных форм — Эйфелева башня, стеклянная пирамида Лувра, Триумфальная арка. В ЖК «Барселона» на улице Ленсовета собираются сделать скамейки, портал и ящерицу Гауди, перечисляет господин Пашков. ■

ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ СТАЛО МЕНЬШЕ

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2017 ГОДА ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ СОКРАТИЛОСЬ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА НА 8%, ДО 138 ТЫС. КВ. М. КИРИЛЛ КОССОВ

По данным Knight Frank St. Petersburg, за квартал было продано 12 тыс. кв. м элитных квартир и апартаментов, что на 20% превышает объем продаж второго квартала 2017 года, но на 29% ниже третьего квартала 2016 года. В третьем квартале 2017 года новых элитных объектов в продажу не поступило. В результате предложение сократилось за квартал на 8%, составив 138 тыс. кв. м (1,1 тыс. квартир и апартаментов). Структура предложения элитного жилья в целом не претерпела серьезных изменений. По-прежнему основным поставщиком широкого выбора квартир остаются крупные жилые комплексы, расположенные на Крестовском острове и в локации Литейного проспекта. «Основную долю в экспозиции занимают квартиры с двумя и тремя спальнями — 84% от общего предложения. Самые широко представленные на рынке диапазоны площадей — 70–100 и 120–150 кв. м, на которые приходится около половины всех квартир в продаже», — указывает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Стоит отметить, что доля крупногабаритных квартир с большим количеством спален на рынке крайне мала. Девелоперы масштабных элитных проектов стараются ориентироваться преимущественно на более широкий круг покупателей в этом сегменте, поэтому единственной возможностью для покупателей, нуждающихся в жилье с четырьмя и более спальнями, остаются квартиры под объединение, наиболее удачные варианты которых, в свою очередь, можно подобрать на начальном этапе строительства объекта, когда ассортимент максимально широк. Однако текущее предложение таково, что 76% от общей площади представленных в продаже квартир предлагается в введенных в эксплуатацию объектах либо запланированных к вводу до конца 2017 года. Тем не менее высокая готовность объектов имеет свои преимущества и позволяет покупателям оценить все достоинства проектов наглядно, а не только по рекламным рендерам и буклетам.

В третьем квартале 2017 года было реализовано около 100 элитных квартир и

апартаментов общей площадью 12,1 тыс. кв. м. За квартал динамика спроса была положительной на уровне 20%. Однако по сравнению с аналогичным периодом 2016 года объем продаж в элите сократился на 29%. Светлана Московченко объясняет рост спроса в минувшем квартале повышением строительной готовности ряда объектов. «На финальном этапе строительства возрастает интерес со стороны покупателей на квартиры с большим числом спален, что, в свою очередь, характеризуется ключевым мотивом приобретения жилья — улучшить жилищные условия», — говорит эксперт.

В результате в третьем квартале было зафиксировано 40% сделок с квартирами с тремя спальнями преимущественно площадью от 130 до 160 кв. м. Еще около 10% пришлось на лоты с числом спален более четырех площадью 160–200 кв. м. Основными покупателями элитного жилья минувшего квартала стали петербуржцы. Доля иногородних клиентов составила около 15%, из которых большая часть — жители

Москвы. Спрос со стороны иностранцев, а также русских, проживающих за границей, был низким — на уровне 8%, что обусловлено волатильностью курса валюты и снижением инвестиционной привлекательности недвижимости в России.

По данным Knight Frank, по итогам сентября 2017 года средняя цена элитной квартиры на первичном рынке составила 378 тыс. рублей за квадратный метр. За квартал показатель увеличился на 2%, преимущественно за счет повышения строительной готовности некоторых объектов, а также в связи с изменением структуры предложения и завершением продаж более доступных по цене квартир.

Средняя стоимость проданных квартир составила около 38 млн рублей, что почти на 10 млн меньше полугодичного показателя. Данный факт подтверждается и покупательскими предпочтениями — основные запросы на подбор элитного жилья поступали с возможным бюджетом покупки от 15 до 50 млн рублей. ■

ИПОТЕКУ ПОРА РЕФИНАНСИРОВАТЬ

В НОЯБРЕ ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ ПООБЕЩАЛ ДАЛЬНЕЙШЕЕ СНИЖЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК. СЕГОДНЯ БАНКИ ПРЕДЛАГАЮТ РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ПО СТАВКАМ ОТ 9,5% ГОДОВЫХ — ЭТО УЖЕ РЕКОРДНО НИЗКИЙ УРОВЕНЬ. ГЛАВА СБЕРБАНКА ГЕРМАН ГРЕФ ПООБЕЩАЛ, ЧТО НЕ ЗА ГОРАМИ СТАВКИ В 5%. СТОИТ ЛИ ОЖИДАТЬ СНИЖЕНИЯ ИЛИ РЕФИНАНСИРОВАТЬ ИПОТЕКУ СЕЙЧАС, РАЗБИРАЛИСЬ «ДЕНЬГИ».

(«Ъ-ДЕНЬГИ», № 52 ОТ 28.11.2017)

Выступая 9 ноября на встрече с рабочими Челябинского компрессорного завода, Владимир Путин предположил, что ипотечные ставки в следующем году продолжат снижение. «Инфляция уже планируется на уровне 2,5–2,7%. Первоначальные прогнозы были 4%. Это говорит о хорошем базисе российской экономики, и это предпосылки для последующего понижения ключевой ставки Центробанка. За ней, как правило, идет снижение процентов по банковским кредитам, в том числе ипотечным», — сказал президент.

ПОЧЕМУ СТАВКИ ПАДАЛИ Вопреки довольно скромным прогнозам в начале 2017 года о том, что рост выдачи банками ипотечных кредитов составит 10–15% по итогам года, реальная ситуация оказалась намного лучше. По данным Объединенного кредитного бюро, выдача ипотеки в третьем квартале увеличилась на 29%. Всего было выдано 231,86 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму более 430,29 млрд рублей, год назад было выдано 180,29 тыс. кредитов на 307,26 млрд рублей. Всего же за девять месяцев текущего года, констатирует ЦБ, банки выдали более 700 тыс. ипотечных кредитов на сумму 1,3 трлн рублей, что на 25% выше показателей предыдущего года.

Выдающиеся результаты связаны с динамикой процентной ставки по ипотеке, которая уже достигла исторического минимума: по данным ЦБ, средневзвешенная ставка по рублевым ипотечным кредитам снизилась по сравнению с августом до 10,05%, при этом у госбанков есть предложения и ниже 8% годовых, что является рекордом за всю историю ипотечного кредитования в России (с 2005 года). В результате снижение ипотечных ставок с начала года уже обгоняет динамику ключевой ставки и средних ставок по вкладам населения, констатирует агентство АКРА. «В настоящий момент ставки по ипотеке находятся на исторических минимумах, — подчеркивает руководитель департамента ипотечного кредитования ВТБ Андрей Осипов. — Мы ожидаем их дальнейшего снижения с учетом уменьшения уровня инфляции и ключевой ставки».

В 2015–2016 годах ипотека была единственным из розничных продуктов, обеспечивающим банкам прирост розничного портфеля. В основном позитивная динамика была обеспечена поддержкой государства, которое субсидировало часть процентной ставки для того, чтобы конечная ставка для заемщика не превышала 12% годовых. При этом ряд крупных банков предлагали даже в рамках программы ставки 10,5–11,5% годовых. Правда, речь шла только о кредитах

в новостройках. По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), программа оказалась очень востребованной: по ней в 2015–2016 годах было выдано около 40% от всей ипотеки, приобретено 25,7 млн кв. м жилья на первичном рынке, каждый рубль бюджетных средств привлек в жилищное строительство 124 рубля внебюджетных инвестиций, из которых 46 рублей — средства населения.

Однако в начале 2017 года правительство приняло решение о том, что программа выполнила свою основную функцию — поддержала рынок застройщиков, которые в противном случае просто не смогли бы реализовать недвижимость, что привело бы к росту дефолтов по их собственным кредитам банкам. Программа была завершена в начале 2017 года. И практически сразу же после ее завершения крупнейшие игроки — в первую очередь Сбербанк — взяли курс на снижение ставок по ипотеке. Уже в первом квартале 2017 года госбанк и АИЖК снизили ставки в среднем на 1,3–2,6 процентного пункта (п. п.). В результате средневзвешенная ипотечная ставка по 15 крупнейшим ипотечным кредиторам на первичном рынке составила 10,65%, отмечало АИЖК, тогда как еще в декабре 2016 года (с учетом всех сезонных скидок и минимального уровня ставок по ипотечным продуктам с государственной поддержкой) средневзвешенная ставка по 15 крупнейшим ипотечным кредиторам составляла 11,39%.

СВОЙ НЕ ПОМОЖЕТ Фактически с начала 2017 года развернулась нешуточная борьба за ипотечного заемщика, когда банки заманивали новых клиентов более выгодными условиями, чтобы увеличить в объеме своего бизнеса долю самых качественных и долгосрочных розничных кредитов. В этих условиях даже те банки, кто вообще никогда не интересовался рынком ипотеки — например, Альфа-банк, — вышли на рынок с интересными предложениями.

В этой ситуации многие ипотечные заемщики, оценив тренд на снижение ставок, стали обращаться к банкам за рефинансированием кредитов на более выгодных условиях. «В основном сейчас рефинансируются кредиты, выданные в конце 2014 — в начале 2015 года, то есть оформленные на пике роста ставок, — поясняет управляющий директор розничных продуктов Абсолют-банка Антон Павлов. — Так, средняя ставка по выдачам ипотеки в 2015 году составила 13,3% годовых, а сейчас — 10,5%. Если разница при снижении в 1 п. п. не столь существенна и при ежемесячном платеже в 50 тыс. рублей составит 1–2 тыс., то

разница в 3 п. п. гораздо заметнее и позволяет покрыть расходы заемщика при рефинансировании (оформление справок, оценка и пр.)». При этом, подчеркивают в Абсолют-банке, участники рынка изменили подходы в кредитовании. Если раньше действовала ступенчатая шкала: чем меньше был первоначальный взнос и больше срок кредитования, тем выше заявленная ставка, то теперь в большинстве ведущих ипотечных банков ее величина не зависит от размера первоначального взноса и срока, и заемщики, оформившие несколько лет назад кредит на длительный срок, могут получить лучшие условия.

Подход к рефинансированию ипотеки очень различается по банкам — от кредитных организаций, в принципе не предлагающих такой продукт, до банков, в которых рефинансирование составляет 25–30% выдач, оценивает ведущий аналитик агентства «Эксперт РА» Екатерина Щурихина. «В среднем по рынку, по нашим оценкам, доля рефинансирования в выдачах составляет 10–15%», — уточняет она.

ЦЕНА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ Логично, что в первую очередь заемщик обращается с такой просьбой к своему банку. Однако чаще всего на свою просьбу получает отказ. Это связано с двумя обстоятельствами. Во-первых, банку, естественно, невыгодно терять запланированный при заключении договора с клиентом доход. В тот момент, когда банки выдавали ипотеку под 15–18% годовых, и собственное фондирование им обходилось недешево. Достаточно вспомнить о том, что на рубеже 2014–2015 годов многие банки привлекали вклады под 17–22% годовых. Но есть и вторая причина. Согласно требованиям ЦБ, рефинансирование кредита на более выгодных условиях для клиента трактуется как ухудшение качества кредита для банка, а это значит, что ему придется увеличивать резервы под этот кредит, то есть направлять на это собственную прибыль. Таким образом, банк оказывается в своеобразных «ножницах» — он не хочет терять клиента, но и не хочет увеличивать резервы.

В итоге клиент вынужден менять кредитора, чтобы сэкономить на выплатах. Однако процесс этот отнюдь не прост. «Ипотечные кредиты, в том числе и рефинансирование, более сложны для

клиентов по сравнению с потребительскими кредитами и требуют сбора большего пакета документов, включающего документы по объекту недвижимости», — предупреждают в Россельхозбанке.

Ключевая дилемма — оценить стоимость затрат на смену кредитора и понять, оправдана ли конечная выгода этой процедуры. Клиентам необходимо быть готовыми к тому, что им, возможно, придется представить дополнительные документы, предупреждают в Абсолют-банке. Например, если недвижимость приобреталась в браке, надо предоставить нотариально заверенное согласие супруга. Как правило, справки для такой процедуры выдаются платно. Их стоимость может варьироваться от 1 до 10 тыс. рублей и даже более.

Эксперты советуют заранее проверить, аккредитована ли страховая компания у нового кредитора. Если страховая компания аккредитована в новом банке и условия договора позволяют сменить выгодоприобретателя при наступлении страхового случая, то переоформление страховки не требуется. Если аккредитации нет, то, соответственно, необходимо будет заключить новый договор страхования. Таким образом, резюмируют в Сбербанке, при смене кредитора заемщику придется собирать ряд справок, в частности отчет об оценке, регистрировать объект ипотеки в пользу нового кредитора, в ряде случаев оформлять новую страховку. «Все эти действия также влекут дополнительные расходы для клиента, — отмечают в банке. — Оценивая целесообразность перекредитования в другом банке, клиент должен детально просчитать свою экономию, а также сопоставить ее с неизменными временными затратами».

Кроме того, заемщику лучше заранее убедиться в отсутствии задолженностей и просрочек по ипотечному кредиту. «Наличие даже технической задолженности может привести к отказу со стороны нового кредитора, так как наличие безупречной истории обслуживания кредита — одно из ключевых условий», — уточняет Антон Павлов из Абсолют-банка.

При этом в кредитных организациях подчеркивают, что модель оценки заемщика при обращении за рефинансированием ничем не отличается от оценки первичного заемщика — никаких льготных подходов для данной категории клиентов нет. → 20

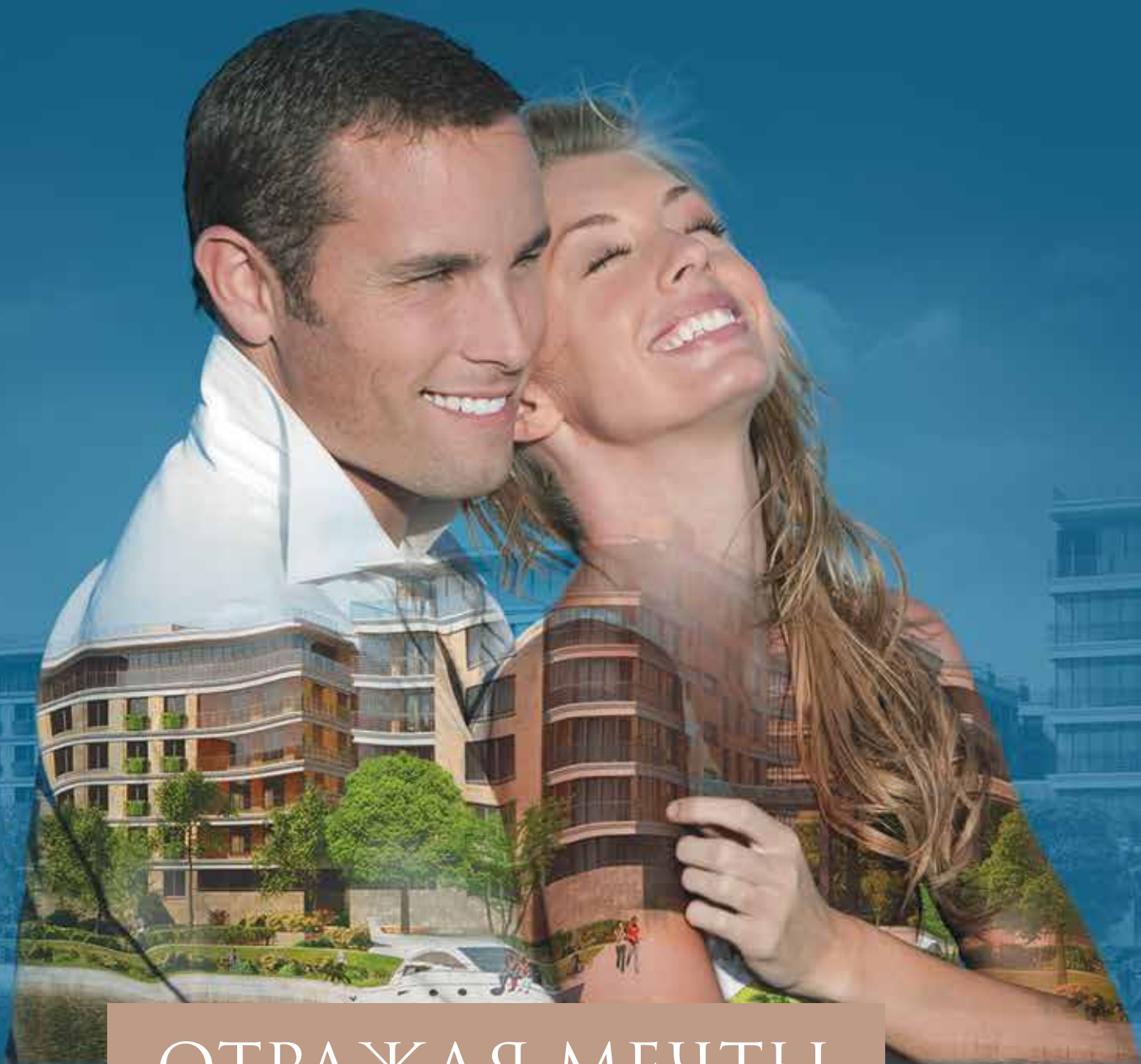
ПРОГНОЗ

Спрос на элитное жилье в 2018 году может вырасти на 20–30%. Способствовать этому будет субсидированная ипотека по ставке 5–7%, которую предлагают покупателям дорогой недвижимости застройщики и банки, прогнозируют эксперты агентства Savills.

Большая часть полученных кредитов идет на покупку жилья комфорт-класса. Для покупки элитного жилья вплоть до последнего времени ипотека использовалась не так часто. Как отмечают участники рынка, ситуация начала меняться лишь недавно. REALTY.VESTI.RU



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
 DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ
 О ГАРМОНИИ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» созданы для гармоничной жизни в мегаполисе.

Современные планировочные решения, прогрессивные инженерные технологии, высококласная инфраструктура района, близость к центру Санкт-Петербурга обеспечивают непревзойдённый уровень комфорта жителей и удачно сочетаются с атмосферой уединения и спокойствия, которую формирует эстетика места – виды на набережную Малой Невки, изысканная архитектура зданий и роскошный ландшафтный дизайн внутренних дворов.

18 → После анализа всех этих обстоятельств стоит подсчитать, насколько уменьшится ежемесячный платеж и в какой перспективе клиент сможет «отбить» понесенные затраты.

Как правило, имеет смысл рефинансировать кредит, если разница ставок не менее 2 п. п. Однако стоит учитывать еще один важный нюанс. В большинстве случаев ипотечный кредит имеет аннуитетную форму погашения (равными ежемесячными платежами). В этом случае первые два-три года львиную долю платежа (около 90%) составляет погашение процентов, а не «тела» кредита. При этом, меняя кредитора и фактически «обновляя» кредит, заемщик снова начинает погашать в первую очередь проценты, а не основной долг. В банках советуют не рефинансировать кредит, если с момента оформления прошло уже более половины срока.

КОГДА КРЕДИТОР ПРОТИВ На фоне бума рефинансирования клиенты неожиданно столкнулись с проблемой — мало того что собственный кредитор не горит желанием снижать ставку по действующему кредиту, так, судя по массовым жалобам на банковских форумах, он прилагает усилия для того, чтобы клиент не ушел на обслуживание в другой банк. В первую очередь затягивая сроки подготовки документов. Дело в том, что в законе «Об ипотеке» есть статья о последующей ипотеке, где указано, что переход к другому кредитору возможен, если это «не запрещено предшествующими договорами об ипотеке того же имущества». Банки повсеместно включают такой запрет в свои ипотечные договоры.

По информации «Денег», этой ситуацией обеспокоился регулятор рынка и даже обсуждал вопрос о том, как облегчить заемщикам смену кредитора, однако итоги этого пока неизвестны. «Банк России в настоящее время разрабатывает в диалоге с ключевыми партнерами дополнительные предложения, направленные на повышение долгосрочной стабильности рынка ипотечного кредитования», — говорили в пресс-службе ЦБ. — По обращениям граждан проводится необходимое рассмотрение, в большинстве случаев взаимоприемлемое решение вырабатывается в ходе такого диалога в случае обоснованности претензий» (см. „Ъ“ от 6 сентября). Пока эта работа не завершена, уточнили в ЦБ. «Банк России разработал ряд предложений по решению данной проблемы и в настоящее время ведет их обсуждение как с участниками рынка, так и с заинтересованными ведомствами», — ответили „Ъ“ в пресс-службе Банка России. — Надеемся, что еще до конца года удастся достичь определенных договоренностей и перевести их на уровень предложений по изменению действующих нормативных документов и профильного законодательства».

УПАДУТ ЛИ СТАВКИ В 2018 году объемом выданных ипотечных кредитов, по ожиданиям агентства, вырастет еще на 20%, а основными драйверами станут низкие цены на недвижимость и дальнейшее снижение стоимости ипотечных кредитов, прогнозируют аналитики рейтингового агентства «Эксперт РА». Впрочем, недавно глава Сбербанка Гер-

ман Греф выступил с революционными прогнозами, пообещав, что ставки по ипотеке могут достигнуть 5% годовых. «Что касается ставок по ипотеке, они будут падать в зависимости от инфляции. На сегодня, если инфляция составляет 3%, я думаю, что ставка в 5% не за горами», — заявил господин Греф в конце октября. В самом Сбербанке уклончиво уточнили: «Все эксперты рынка ипотеки прогнозируют среднее значение ставок по выдаче на конец 2017 года менее 10% годовых. Дальнейшее изменение уровня процентных ставок будет зависеть от различных микро- и макроэкономических факторов».

Впрочем, в других банках считают, что при определенных условиях подобный уровень ставок реален. «Это вполне реалистичный уровень в перспективе трех-пяти лет, но при условии сохранения стабильности в экономике и дальнейшего снижения уровня инфляции и, как следствие, снижения стоимости ресурсов на внутреннем рынке», — считает Антон Павлов из Абсолют-банка. По его словам, в настоящее время примерно 3 п. п. в ставке составляют операционные расходы банка, в том числе «надбавка» за риск, а также маржа банка. Он полагает, что в среднесрочной перспективе банкам удастся сократить расходы: благодаря автоматизации процессов, повышению качества проверки заемщиков, улучшению межведомственного взаимодействия и открытию новых баз данных для скоринговой проверки. Тогда и появятся дополнительные возможности для снижения ставок.

В следующем году участники рынка ожидают снижения ставок примерно на 1 п. п. «Мы считаем, что существующий темп снижения ставок является оптимальным, так как чрезмерно резкие изменения как по кредитным, так и по депозитным продуктам, несут риски для рынка», — указывают в Абсолют-банке.

В агентстве «Эксперт РА» ожидают, что в условиях сохраняющейся тенденции к снижению ставок рефинансирование будет составлять значимую долю в выдачах как минимум в перспективе одного года. «Кроме того, заемщики при принятии решения о рефинансировании оценивают временные и материальные затраты на этот процесс, поскольку фактически клиенту придется пройти те же этапы, что и при выдаче кредита», — рассуждает Екатерина Щурихина. — Поэтому некоторые из них ждут дальнейшего снижения ставок для того, чтобы рефинансировать свою задолженность на максимально выгодных условиях».

Борьба за самого качественного заемщика (в силу самого низкого уровня просрочки в ипотеке в сравнении с другими розничными кредитами) банки, демпингуя по ставкам, будут терять процентную маржу. По прогнозам АКРА, ежегодно сжатие маржи составит 0,2 п. п., что на горизонте трех лет даст сокращение до 0,7 п. п. Впрочем, революционного снижения ставок аналитики не ожидают. В перспективе до 2020 года АКРА ожидает снижения среднерыночной ставки по ипотеке до 8,5–9% годовых. А это значит, что в принципе уже сейчас оптимальный момент для того, чтобы зафиксировать сниженные ставки и сократить расходы на оплату ипотеки. ■

ПРЕДЛОЖЕНИЕ АПАРТАМЕНТОВ РАСТЕТ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ АПАРТАМЕНТОВ ЗА ГОД (В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2017 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С ТРЕТЬИМ КВАРТАЛОМ 2016 ГОДА) ВЫРОСЛО НА 111%. СЕЙЧАС К ПРОДАЖЕ ПРЕДЛАГАЕТСЯ 280 ТЫС. КВ. М, ИЗ НИХ 77% ПРИХОДИТСЯ НА СЕГМЕНТ ГОРОДСКИХ АПАРТАМЕНТОВ (ОСТАЛЬНЫЕ 18% ПРИХОДЯТСЯ НА РЕКРЕАЦИОННЫЕ АПАРТАМЕНТЫ И 5% — НА ЭЛИТНЫЕ).

КИРИЛЛ КОССОВ

Городские апартаменты подразделяются на сервисные (71%), которые предназначены для дальнейшей сдачи в аренду, и несервисные (29%), которые покупатели используют как альтернативу квартирам для собственного проживания. Во многом такой бум в объеме предложения апартаментов связан как раз с популярностью сервисных апартаментов: на них в среднем приходится около 75% всех продаж. В то время как на несервисные, рекреационные и элитные апартаменты — лишь 25%. «Популярность сервисных апартаментов связана с их инвестиционной привлекательностью, которая позволяет получать стабильный ежемесячный доход. Многие проекты предлагают готовые инвестиционные программы с гарантированной доходностью до 17% годовых. Покупка апартаментов снимает с инвестора все вопросы по отделке и меблировке объекта, сдаче в аренду и управлению», — комментирует Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

За год на рынок Петербурга вышло 12 новых проектов апартаментов, среди которых два проекта Vertical на Мужества и на Лесной, Avatar, Grani, Like, и другие. Почти 70% относится к сервисному формату. Также в продажу вышло девять новых очередей существующих проектов, самым ярким из которых явля-

ется первый в Петербурге лофт-квартал Docklands.

За год спрос на апартаменты вырос чуть меньше чем на 50%. При этом по сравнению со вторым кварталом 2017 года продажи третьего квартала показали положительную динамику в размере 86%. Почти половина продаж на рынке апартаментов приходится на студии площадью до 29 кв. м, которые в основном относятся к сервисному формату, например, в проектах YE'S на Социалистической улице, Like, Salut.

Средняя цена апартаментов растет пока не очень быстрыми темпами: за год она увеличилась на 2%. Это связано с выходом в продажу более дешевых объектов. Динамика арендных ставок более значительна: за год стоимость аренды студии сроком от одного до трех месяцев выросла на 8% и по итогам третьего квартала 2017 года составила 35,8 тыс. рублей в месяц.

До конца 2017 года в продажу выйдет несколько проектов с апартаментами общей площадью около 100 тыс. кв. м, из которых значительная часть заявлена в сервисном формате. В среднесрочной перспективе рынок апартаментов продолжит активное развитие именно за счет сервисных апартаментов, так как именно этот сегмент оказался наиболее привлекательным для инвестиционного покупателя. ■



АПАРТ-ОТЕЛЬ SALUT НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ ДУНАЙСКОГО ПРОСПЕКТА И ПУЛКОВСКОГО ШОССЕ РАСПОЛОЖИЛСЯ С РАЗМАХОМ

КИТАЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ, ЗАДУМАННАЯ И ПОСТРОЕННАЯ В АЛЕКСАНДРОВСКОМ ПАРКЕ ЦАРСКОГО СЕЛА ЕЩЕ В 80-Х ГОДАХ XVIII ВЕКА, ВОССТАНОВЛЕНА ДАТСКОЙ КОМПАНИЕЙ



Александр Гиновкер, генеральный директор агентства недвижимости «Невский простор», указывает на то, что в западных странах клубные проекты имеют особые правила использования. «Владелец такого дома или квартиры не может продать любому покупателю свою недвижимость без согласия совета. Такие объекты распространены, например, в США. Для покупки дома в клубном поселке необходимо подтвердить многие личные данные и пройти собеседование с советом поселка, и все это закреплено законодательно. В нашей стране такой системы нет. Все вопросы, связанные с приобретением и владением такой недвижимостью, регулируются в основном только Гражданским кодексом», — поясняет эксперт.

КТО ВЫБИРАЕТ Руслан Соешев, владелец компании Mega Agent, согласен с коллегой: «Западные клубы живут по принципу: не ты выбираешь клуб, а клуб выбирает тебя». Впрочем, он отмечает, что в Петербурге все же есть клубные дома, которые живут по этому принципу, но они, вполне понятно, нигде не рекламируются. «Если говорить о клубных поселках, то таких в Петербурге и Ленинградской области немного. Например, подобные поселки есть в Курортном районе и в Пушкине. В этом городе существует так называемая Китайская деревня, которая располагается на территории Александровского парка, также есть „газпромовские поселки“», — говорит господин Соешев.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, считает, что в наших широтах к клубным поселкам относятся комплексы, объединяющие жителей со схожими интересами, образом и стилем жизни. «Такие проекты возникают, например, на базе яхт-клубов и гольф-полей („Gorki Гольф Курорт“, Strawberry Fields Golf Club). В том числе, подобные проекты строятся крупными компаниями для своих сотрудников», — перечисляет она.

Также, по ее мнению, к таким комплексам можно отнести небольшие проекты до 20–30 домов, которые отличает развитая собственная инфраструктура, престижная локация, четкая концепция и единый архитектурный стиль. Преимущественно это проекты класса А и некоторые проекты класса В. «Примером могут служить Osko-Village, „Медовое“, „Озерный край“, „Балаково“, „Аллегро-Парк“ и другие», — говорит госпожа Московченко.

Катерина Соболева, управляющий директор департамента инвестиций в недвижимость Bescar Asset Management Group, также полагает, что клубным можно назвать поселок «Румболово» (девелопер «ПулЭкспресс») у Всеволожска — там предложены готовые дома с разным количеством земельных участков, ландшафтным дизайном, благоустройством высоко-го класса.

«Среди комплексов в Ленинградской области, представленных в данной категории, можно выделить Honka Family Club, Patrikki Club, „Альпино“, „Горки СПб“, „Корабельные сосны“, „Лукоморье“ и „Марьины дачи“, которые соответствуют критериям, предъявляемым к клубным поселкам», — говорит Антон Банин, ведущий аналитик ГК «Доверие».

Яна Булмистре, руководитель отдела маркетинга строительно-инвестиционного холдинга «Аквион Инвест», объясняет: «В клубных коттеджных поселках уже никого не удивит стопроцентной безопасностью и уникальным местоположением, зато на первую позицию выходит интересное и необычное наполнение. Так, например, в большинстве клубных поселков одними из важнейших статусных бонусов стали собственное гольф-поле и теннисный корт, детский сад, гимназия. Стоит отметить, что практически все поселки клубного типа занимают не слишком большую по площади территорию. Они имеют четко выверенную концепцию и обладают собственной внутренней инфраструктурой».

КЛУБНЫЙ СТАТУС

СЕГОДНЯ В ПРИГОРОДАХ ПЕТЕРБУРГА НАСЧИТЫВАЕТСЯ ОКОЛО ДЕСЯТКА КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ, ПОЗИЦИОНИРУЮЩИХ СЕБЯ КАК КЛУБНЫЕ. ОДНАКО БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ НЕ ПОДПАДАЕТ ПОД ПОНЯТИЕ КЛУБНОСТИ, ПРИНЯТОЕ ЗА РУБЕЖОМ. КОРРЕСПОНДЕНТ GUIDE ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ РАЗБИРАЛСЯ В ВОПРОСАХ ПРЕМИАЛЬНОЙ ЗАГОРОДНОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ.

«Для нас как архитекторов критерием „клубности“ является еще и единство стиля в архитектуре, воплощение одной идеи на всех архитектурных объектах и качество строений», — говорит Сергей Ковалев, архитектор, основатель ArtBaza.design studio. — Природный камень, натуральное дерево, высококачественная черепица, множество декоративных элементов как внутри каждого дома, так и снаружи — все это продумывается и реализуется еще на этапе строительства. Наличие „умных“ систем, применение авторских решений в функционировании электрических артерий дома — все воплощается на этапе закладки фундамента. Ну и синергия с окружающим природным ландшафтом — даже этот элемент должен быть воплощен на 100%». По мнению господина Ковалева, престижность и экологическая привлекательность местности — основные отличия клубных поселков за границей. «Наличие водоемов, девственных озеленений, возможность сосуществования с дикой природой — нам в России это еще предстоит в полной мере воплотить», — считает архитектор.

ВНУТРЕННИЕ ПРАВИЛА «Ярким примером открытого клубного поселка является „Западная Лица“, где за 10–12 лет разработана концепция жизни местных обитателей. Дети могут спокойно гулять по всей территории благодаря работе собственной военизированной охраны. Например, если ребенок проголодался, он может зайти в кафе или ресторан и поесть, не платя ни копейки. Служащие просто запишут счет на его родителей. Также, например, если рабочий, находящийся на службе у владельца дома в этом поселке будет замечен на улице пьяным, то такого хозяина оштрафуют», — рассказал господин Соешев. Он отмечает, что такая система формировалась годами. «За это время в поселке поселились люди определенного склада ума, характера и культуры. При этом в Приморском районе есть поселки, которые тоже считаются элитными, но при этом хозяин дома, купленного за несколько десятков или даже сотен миллионов рублей, не может быть защищен от соседства с маргинальными личностями», — констатирует эксперт.

Господин Гиновкер насчитал около десятка коттеджных поселков в пригородах Петербурга, которые именуют себя «клубными». «На самом же деле понятие клубности — чисто маркетинговый ход, который никак не закреплён юридически.

Любой человек может купить дом в поселке или продать его кому угодно», — отмечает риелтор. Он добавляет, что иногда и без статуса клубного дома между соседями складывается доброжелательная атмосфера. «Но такие примеры являются скорее исключением, а не правилом. В дорогих объектах ситуации бывают сложнее, чем в менее статусных поселках. Многие состоятельные люди обладают яркими личностными особенностями, из-за которых им бывает сложнее договориться по вопросам совместного проживания. Иногда возникают и конфликтные ситуации. Отмечу, что эти вопросы законодательно не регулируются», — рассуждает господин Гиновкер.

Сейчас застройщики осторожнее возводят общую инфраструктуру в таких объектах, так как сложно решаются вопросы с финансированием ее содержания. Например, конфликты могут возникать из-за охраны — кому-то хватит и «бабушки», а кто-то хочет военизированную охрану. Также часто возникают вопросы с эксплуатацией общего бассейна, так как многим жильцам он не нужен по причине наличия собственного, который иногда больше и комфортнее, чем общий.

Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам», констатирует: «Четкого определения клубного поселка не существует. Во многом это просто маркетинговый ход, так как зачастую вся „клубность“ определяется красивым названием в англо-французском стиле, что добавляет видимой престижности поселку. Но некоторые характерные особенности клубных поселков, которые могут похвастаться не только названием, выделить все же можно. В первую очередь это небольшое количество домов и жителей. Создается ощущение определенной клановости, избранности. При этом купить коттедж в таком поселке кому попало бывает непросто — зачастую существуют определенные правила, иногда вплоть до одобрения со стороны других жителей такого поселения. Понятно, что на покупателя недвижимости в таком поселке тоже накладываются негласные правила поведения, свойственные именно для данного сообщества. Еще одной характерной особенностью многих клубных поселков является некая схожесть интересов, образа и стиля жизни, либо увлечений его обитателей. Клубным характером также отличается большинство корпоративных объединений, созданных для сотрудников крупных организаций». ■

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 парковочная 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

и школы города, продукты они покупают в любимых магазинах, стрижку или маникюр делают у постоянного мастера, а фитнесом занимаются с личным тренером в закрытом клубе. «Поэтому наличие дополнительной коммерческой и социальной инфраструктуры у дома, куда владельцы дорогих апартаментов и квартир возвращаются каждый вечер прежде всего отдохнуть, воспринимается ими скорее как точка притяжения для посторонних лиц, нежели реальная собственная потребность. Немаловажным фактором для них является и безопасность, обеспечить которую при наличии большого числа коммерческих арендаторов на первых этажах гораздо сложнее, чем на закрытом для сторонних посетителей объекте»,— отмечает госпожа Немченко.

Михаил Ривлин, заместитель председателя правления «Охта Групп», девелопер проекта Art View House, с ней согласен. Он говорит: «Анализ потребностей наших покупателей показал, что у них нет необходимости в дополнительной инфраструктуре. Достаточно, чтобы вся она была в транспортной доступности от жилья. Все, что раньше предлагалось застройщиками в качестве премиум-опций (бассейны, бильярдные, кинозалы и прочее), теперь рассматривается покупателями как ненужная нагрузка, ведь дальнейшая эксплуатация всех этих излишеств ляжет на их бюджет. Не говоря о том, что затраты на строительство инфраструктуры также закладывается застройщиками в стоимость квадратного метра жилья».

Он уверяет, что лучший маркетинговый ход для элитных проектов сейчас — «ничего лишнего». Если локация выбрана удачно, то люди будут пользоваться сложившейся городской инфраструктурой, а дом остается для жизни.

Катерина Соболева, управляющий директор департамента инвестиций в недвижимость Becar Asset Management Group, впрочем, указывает, что сегодня многие элитные комплексы располагаются на Крестовском и Петровском островах. А там прилегающей инфраструктуры соответствующего уровня не так много. Статус жилья обязывает застройщиков создавать соответствующую инфраструктуру, обычно это собственный спа-комплекс и фитнес-клуб, магазины высокого ценового сегмента. «В комплексе „Крестовский De Luxe“ есть собственная площадка для вертолетов — это одна из самых интересных „фишек“ на рынке. В ЖК „Привилегия“ также обустроен причал для яхт и есть детский яхт-клуб. Обслуживание этой инфраструктурой включено в коммунальные услуги»,— рассказывает она.

Среди новых тенденций элитных проектов в мире, которые постепенно будут внедряться в России, господин Шibaев отмечает организацию зарядных станций для электромобилей, которые можно расположить в подземном или наземном паркинге проекта. «Также стоит отметить, что среди российских девелоперов есть люди, живо интересующиеся искусством. Масштабные жилые комплексы уже сейчас начинают включать в себя различные выставочные помещения для организации постоянной и временной экспозиций. В городе успешно может проявить себя дополнительная „зеленая“ инфраструктура: ботанические сады на территории ЖК и собственные парки»,— добавляет господин Шibaев. ■

ИНФРАСТРУКТУРА

МОСКВА И ПЕТЕРБУРГ ОТСТАЮТ ОТ ВСЕХ ГОРОДОВ МИРА ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД, С СЕНТЯБРЯ 2016 ГОДА ПО СЕНТЯБРЬ 2017 ГОДА, ТЕМПЫ ПРИРОСТА ЦЕН НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПРОДОЛЖИЛИ ДЕМОНСТРИРОВАТЬ НАИХУДШУЮ В МИРЕ ДИНАМИКУ.

ДЕНИС КОЖИН

Об этом говорится в исследовании Prime Global Cities Index (PGCI) международной консалтинговой компании Knight Frank. По сравнению с остальными регионами мира в России и СНГ падение цен составило –8,4%.

Исследование Prime Global Cities Index базируется на данных аналитических команд офисов компании Knight Frank из различных стран. В отчете анализируется динамика цен на элитное жилье в национальных валютах, которое занимает примерно 5% рынка жилой недвижимости города.

Годовой прирост PGCI по 41 городу в мире составил 4,2% к сентябрю 2017 года. Возглавил рейтинг китайский Гуанчжоу с годовым темпом прироста цен в 36,3%. В первой десятке преобладают города Азиатско-Тихоокеанского региона: Сеул (11,2%), Сидней (11%), Мельбурн (10,4%), а также Шанхай.

Несмотря на воодушевляющие результаты Гуанчжоу, в целом в Китае наблюдается медленный рост цен. В Шанхае ежегодный рост цен по итогам последнего квартала упал с 19,7 до 14,9%, а в Пекине — с 15 до 7,2% за тот же период.

Мадрид — лидер среди европейских городов по индексу цен на элитную недвижимость. Здесь к сентябрю цены увеличились на 11,9%. На пятки столице Испании наступают Париж (11,3%) и Берлин (7,3%). Средние цены в этих городах (€18 тыс. и €12 тыс. за квадратный метр соответственно) привлекают как местных покупателей, так и иностранцев. Приобретают элитное жилье в Мадриде в качестве «второго дома» или выгодной инвестиции.

В других городах Европы — Цюрихе, Вене, Женеве и Лондоне — за год (с сентября 2016-го по сентябрь 2017-го) цены снизились. В центре Лондона средние цены к сентябрю опустились до 4,6% — это самое небольшое снижение за год.

Города США закрепили свои позиции в середине таблицы в этом квартале, лидер среди них — Сан-Франциско (5,5%). Стабильная экономика и более слабый доллар, чем год назад, позволяют поддерживать спрос и, следовательно, цены.

Торонто «сехал» со второй позиции во втором квартале до пятой в третьем квартале, динамика прироста цен снизилась в годовом исчислении за этот период соответственно с 20,7 до 11,5%. Новый налог в 15% для иностранных покупателей, введенный в апреле, наряду с двойным повышением процентной ставки в течение этого года, повлиял на чувствительность покупателя.

Согласно результатам исследования, в Москве темпы падения индекса за год (с сентября 2016-го по сентябрь 2017-го) составили –9,8 и –7% в Санкт-Петербурге.

ЦЕНЫ

Два крупнейших города России заняли последние строчки рэнкинга, разместившись, соответственно, на 41-м и 40-м местах. Однако по сравнению со вторым кварталом в годовом исчислении (с июня 2016-го по июнь 2017-го) темпы падения цен в двух крупнейших российских городах замедлились: в Москве они снизились на 2%, в Петербурге — на 0,9%.

По словам руководителя департамента консалтинга и аналитики компании Knight Frank Ольги Широковой, такое падение характерно только для среднерыночных показателей и по-прежнему связано с изменением структуры рынка, а именно с масштабным выходом новых проектов с инвестиционными ценами, который продолжается на московском рынке уже третий год. Прямого снижения цен в отдельно взятых проектах не происходит, и в этом плане, с точки зрения входа на рынок, ситуация вполне благоприятная — выбор проектов сегодня максимальный за всю историю существования элитного рынка.

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ МИРА ПО ТЕМПАМ РОСТА ЦЕН НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ

МЕСТО	ГОРОД	ИЗМЕНЕНИЕ ЗА ГОД (СЕНТЯБРЬ 2016 ГОДА – СЕНТЯБРЬ 2017 ГОДА), %	ИЗМЕНЕНИЕ ЗА ПОЛГОДА (МАРТ – СЕНТЯБРЬ 2017 ГОДА), %	ИЗМЕНЕНИЕ ЗА КВАРТАЛ (ИЮНЬ – СЕНТЯБРЬ 2017 ГОДА), %
1	ГУАНЧЖОУ	36,3	13,4	6,8
2	ШАНХАЙ	14,9	5,5	-0,7
3	КЕЙПТАУН	14,5	9,8	5,1
4	МАДРИД	11,9	5,8	2,0
5	ТОРОНТО	11,5	-1,8	-6,6
6	ПАРИЖ	11,3	9,3	3,1
7	СЕУЛ	11,2	4,5	0,1
8	СИДНЕЙ	11,0	5,6	0,7
9	МЕЛЬБУРН	10,4	6,2	2,8
10	БЕРЛИН	7,3	4,9	1,3
	...	...	...	...
40	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	-7,0	-4,3	-0,8
41	МОСКВА	-9,8	-4,1	-0,5
ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK RESEARCH, 2017				

СРЕДНИЙ ЕЖЕГОДНЫЙ РОСТ ЦЕН В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ МИРА НА ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ ЗА ГОД (СЕНТЯБРЬ 2016 ГОДА – СЕНТЯБРЬ 2017 ГОДА)

РЕГИОН	ТЕМПЫ ПРИРОСТА ЦЕН, %
АВСТРАЛИЯ, НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ	10,7
АФРИКА	7,2
АЗИЯ	5,3
СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА	4,3
ЕВРОПА	2,8
БЛИЖНИЙ ВОСТОК	-2,5
РОССИЯ И СНГ	-8,4
ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK RESEARCH, 2017	



В ИНТЕРЬЕРЕ —
СОВРЕМЕННЫЕ
ПРОИЗВЕДЕНИЯ ИСКУССТВА



ПОЛЫ ИЗ ПОЛИРОВАННОГО МРАМОРА ОТРАЖАЮТ СВЕТ ОГРОМНОЙ ЛЮСТРЫ И СОЗДАЮТ ИЛЛЮЗИЮ БЕЗДОННОГО ПРОСТРАНСТВА



В НОМЕРАХ ЕСТЬ
«МУЗЫКАЛЬНЫЕ»
ДЕТАЛИ: ПАРТИТУРА —
ЗА ИЗГОЛОВЬЕМ КРОВАТИ

КЕМПНСКИ ОБОСНОВАЛСЯ В РИГЕ

ПЕРВЫЙ В ЛАТВИИ ПЯТИЗВЕЗДОЧНЫЙ ОТЕЛЬ
БРЕНДА KEMPINSKI ТОРЖЕСТВЕННО ОТКРЫЛ-
СЯ В РИГЕ. КРАСНУЮ ЛЕНТОЧКУ ПЕРЕРЕЗАЛИ
МЭР ГОРОДА НИЛ УШАКОВ, ИСПОЛНИТЕЛЬ-
НЫЙ ДИРЕКТОР И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕ-
НИЯ KEMPINSKI HOTELS S.A. МАРКУС СЕМЕР
И СЫН КРУПНЕЙШЕГО ОЛИГАРХА АРМЕНИИ
ГАГИКА ЦАРУКЯНА. ИМЕННО АРМЯНСКОМУ
ОЛИГАРХУ ПРИНАДЛЕЖИТ КОМПАНИЯ SIA
MIRA-G, КОТОРАЯ ЗНАЧИТСЯ СОБСТВЕННИ-
КОМ ОТЕЛЯ.

ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

От прежней гостиницы «Рига», которая была в этом здании до реновации, продолжавшейся четыре года, практически ничего не осталось. Кроме, пожалуй, люстр в лобби, сохраненных британцем Алексом Кравицем (его лондонская компания AK Design занималась дизайном всего отеля), и барельефов с видами старой Риги под потолком в вестибюле. Здание в целом сохранило свой исторический облик, архитектурную реновацию курировала рижская Studio Hermansons.

Grand Hotel Kempinski Riga находится напротив Латвийской национальной опе-

ры, из окон многих номеров открывается вид на здание театра, а музыкальная тема всячески обыгрывается в интерьере. И буквально за фасадом отеля — Старый город, полный средневекового очарования.

История здания, созданного по проекту латышского архитектора и мецената Кристапа Морберга (по другим данным — автором проекта был другой латышский архитектор — Янис Бауманис), начинается с 1878 года. Именно тогда здесь открылся отель «Рим», хозяином которого стал господин Морберг. Это был лучший отель города, первый, где появились телефон и



В КОРИДОРАХ ОТЕЛЯ ЕСТЬ ПРИВАТНЫЕ УГОЛКИ



КРАСНЫЙ ГОРОД НА ПАННО В РЕСТОРАНЕ АМБЕР



СИГАРНАЯ КОМНАТА ВЫДЕРЖАНА В АРМЯНСКОМ СТИЛЕ

электрическое освещение, для чего рядом с Оперой воздвигли небольшую электростанцию. Морберг сдавал гостиницу в аренду, и в 1920-е годы арендаторами стала семья Юргенсов. Именно при них в отеле открылся шикарный ресторан «Римский погребок» — он был необычайно популярен не только благодаря изысканной кухне, но и из-за планировки залов и комнат в виде лабиринта. Здесь, по свидетельству современников, любил бывать Федор Шалапин.

В «Риме» останавливались знаменитые зарубежные в гости, в их числе и Иван Бунин — он приехал в Ригу в 1938 году, через пять лет после получения Нобелевской премии.

В 1944 году в здание попала бомба, но вскоре после войны его восстановили, и в 1954 году, уже в советскую эпоху, здесь открылась гостиница «Рига» — одна из лучших в СССР. А в 1967 году в гостинице начал работать первый в Латвии бар. Главным барменом стал Язепс Арбиданс — этот человек вошел в историю, благодаря тому, что создал первый в Союзе алкогольный коктейль. Вернее, два коктейля — мужской и женский, в состав которых вошел рижский бальзам. Кстати, именно эти исторические коктейли подавали в баре на открытии гранд-отеля Kempinski, а их автор был в числе приглашенных.

Гостиница «Рига» просуществовала вплоть до 2013 года. После того, как она стала собственностью Гагика Царукяна, в здании началась реновация — в тестовом режиме гранд-отель Kempinski начал работать с осени 2017 года.

В новом отеле под знаменитым брендом — 100 номеров, 40 люксов и один президентский люкс. Площадь каждого номера не менее 35 кв. м, а президентский занимает более 278 кв. м и напоминает дорогую квартиру из пяти изолированных комнат. В интерьере отеля — полированный мрамор,

деревянная мебель, изготовленная в Латвии, французские арт-объекты, живопись и графика. Здание отеля расположено на углу бульвара Аспазияс, поэтому из окон открываются разные виды, но все они впечатляют: Старый город, памятник Свободы, бульвар, здание Латвийской национальной оперы.

В дизайне интерьера ресторана Amber обыгрывается тема прибалтийского янтаря. Здесь господствует золотистая гамма с вкраплением алого и розового. За кухню отвечает шеф-повар Светлана Рискова — основатель и член правления Латвийского клуба шеф-поваров и лауреат премии «Балтийское кулинарное наследие». Она разработала специальное меню с акцентом на локальные продукты. Фирменное блюдо ресторана довольно сложное: это крокеты из филе латвийской щуки, запеченные в пчелином воске, с зеленым горохом, весенним луком, лимонным соусом, тимьяном и ореховым песто.

В отеле два бара — Grand Bar, куда, как ожидается, будут заходить театралы перед спектаклем в Опере (или после него) на бокал шампанского, и видовой Stage 22 на крыше.

А вот интерьер сигарной комнаты — Cigar Lounge — выдержан в армянском вкусе. Украшение лаунжа — настенные деревянные панели с национальными орнаментальными мотивами.

На первом этаже расположен и балльный зал — здесь высота потолков шесть метров. Это помещение с хрустальными люстрами, огромными панорамными окнами, стенами из полированного мрамора и дерева способно вместить до 300 гостей и имеет вытянутую форму, вызывающую ассоциации с модным подиумом. Рядом с балльным — пять конференц-залов под «музыкальными» названиями: «Соната», «Соло», «Симфония», «Анданте» и «Аллегро». ■



ЛОББИ УКРАШАЮТ ЛЮСТРЫ, ОСТАВШИЕСЯ ОТ ОТЕЛЯ «РИГА»



ЮНЫЕ БАЛЕРИНЫ ВЫСТУПИЛИ НА ОТКРЫТИИ ОТЕЛЯ, НАПОМИНИВ О ЕГО СОСЕДСТВЕ С ТЕАТРАЛЬНЫМ МИРОМ



СПА-КОМПЛЕКС ЗАНИМАЕТ 1300 КВ. М И СОСТОИТ ИЗ ПАРНОЙ, РАЗНЫХ САУН, 16-МЕТРОВОГО ЗАКРЫТОГО БАССЕЙНА, ПЯТИ КОМНАТ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ПРОЦЕДУР, ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛА И ДРУГИХ ПОМЕЩЕНИЙ



ЯНТАРНАЯ ЦВЕТОВАЯ ГАММА ПОДДЕРЖИВАЕТ НАЗВАНИЕ РЕСТОРАНА AMBER



ЭТОТ ИНТЕРЬЕР НАПОМИНАЕТ О ШИКЕ 60-Х ГОДОВ ПРОШЛОГО ВЕКА

ФАСАД НОВОГО ОТЕЛЯ СОХРАНЯЕТ ИСТОРИЧЕСКИЕ ЧЕРТЫ ИЗВЕСТНОГО В ЛАТВИЙСКОЙ СТОЛИЦЕ ЗДАНИЯ





ДЛЯ ОБОГРЕВА ЭТОГО ИННОВАЦИОННОГО ДОМА В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ БУДЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ СОЛНЕЧНАЯ ЭНЕРГИЯ

«ЗЕЛЕНый» ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК СОЦОТВЕТСТВЕННОСТЬ

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ СПОСОБСТВУЮТ ЭКОНОМИИ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ И СНИЖАЮТ РАСХОДЫ ЖИЛЬЦОВ НА КОММУНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ. ОДНАКО ПЛАТИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ЗА «ЗЕЛЕНое» СТРОИТЕЛЬСТВО ГОТОВЫ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ПОКУПАТЕЛИ ПРЕМИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, А ДЛЯ НИХ ЭКОНОМИЯ, КОТОРУЮ ДАЮТ «ЗЕЛЕНые» ТЕХНОЛОГИИ, — ЭТО ПРЕНЕБРЕЖИТЕЛЬНО МАЛАЯ ВЕЛИЧИНА. ПОЭТОМУ ПОКА ЭКОДЕВЕЛОПМЕНТ — ЭТО УДЕЛ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

В классическом понимании green development — это строительство, основанное на дружелюбном отношении к природе. В этом ключе продумываются все элементы проекта: его архитектурная концепция, использование ресурсосберегающих технологий, применение натуральных строительных материалов. На Западе, например, в понятие экодевелопмента входят также защита от шума, вибраций, светового загрязнения среды, использование современных технологий строительства. Все это делается для того, чтобы воздействие застройки на окружающую среду было минимальным. Примеры такого экостроительства часто можно встретить в Скандинавии и Финляндии.

РЕКЛАМНЫЙ ХОД В среде экспертов бытует мнение, что пока энергоресурсы в России относительно недороги, серьезного роста экодевелопмента ждать не стоит. Ярослав Кабаков, советник генерального директора ГК «Финам», уверен, что «зеленое» строительство — это не более чем рекламный ход. «В России такие решения экономически редко бывают целесообразны — главным образом в силу дешевизны электроэнергии по отношению к стоимости внедрения энергосберегающих технологий», — говорит он.

Евгений Богданов, основатель проектного бюро Rumpi, также уверен, что в России все, что касается экологичного жилищного строительства, — не более чем маркетинговые уловки застройщиков. «Ни о каком экологичном жилье в нашей стране говорить нельзя. Можно вести речь только об энергоэффективном жилье, и то в единичных случаях. Вины застройщиков в этом нет, причина кроется в особенностях нашего менталитета и развития общества в целом. У российских покупателей в данный момент отсутствует запрос на подобные технологии. Такой важный вопрос, как стоимость эксплуатации будущей квартиры, не то что не задается застройщикам, но даже не приходит в голову подавляющему большинству людей. Например, для западного покупателя стоимость эксплуатации гораздо важнее, чем цена покупки, так как эти затраты он будет нести десятки лет. У нас же это интересует только людей, ин-

формированных в данном вопросе, либо граждан, для которых актуальны вопросы экологии и заботы об окружающей среде», — рассказывает господин Богданов.

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕКТОР В основном энергоэффективные решения, будучи довольно дорогостоящими, применяются в элитных домах и жилых комплексах бизнес-класса. В некоторых случаях технологии энергоэффективного строительства и энергоэффективные решения применяются в домах комфорт-класса.

Леонид Рысев, генеральный директор компании VIP Flat, отмечает, что на текущий момент «зеленое» строительство для элитного жилья не является ключевым преимуществом, а скорее воспринимается как дополнительный плюс. Он указывает, что «зеленым» сертификатам BREEM на рынке Петербурга пока соответствуют дома компании Vonava (бывшая NCC), поскольку это международная компания и она обязана это делать, но строит она в комфорт- и бизнес-классе. «Зеленые» сертификаты предполагают не только экологичность строительных материалов, но энергоэффективность проектных и инженерных решений по эксплуатационной инфраструктуре зданий. «Пока уровень коммунальных тарифов в России нечувствителен для покупателей элитарного сегмента, эти требования вряд ли станут решающими для застройщиков в этом сегменте. В то же время государство декларирует поддержку мероприятий по энергоэффективности, и если будут приняты соответствующие изменения регулирующих норм, включая строительные нормы, внедрение энергоэффективных решений станет общераспространенным явлением», — уверен господин Рысев.

Управляющий директор группы ЛСР Юрий Ильин утверждает: «Внедрение энергоэффективных решений — это не только следование мировому тренду, но и вклад в развитие данного перспективного направления в России». Он считает, что использование «зеленых» стандартов — возможность предложить покупателям особенный проект на рынке недвижимости премиум-класса, который выделяется не только за счет уникальных

видовых характеристик, локации и эксклюзивных планировочных решений, но и создает комфортную среду проживания с учетом всех современных требований к энергоэффективности, безопасности и экологичности.

«Спрос на это однозначно существует, потому что даже в премиальном сегменте люди обращают внимание на последующую экономию в коммунальных платежах в полтора-два раза», — все же полагает Катерина Соболева, управляющий директор департамента инвестиций в недвижимость Becar Asset Management Group.

ПОНИМАНИЕ РАЗНОЕ Следует отметить, что в среде строителей, рекламирующих свое жилье как экологичное, понимание этой экологичности довольно сильно различается. Дмитрий Кашинский, первый вице-президент группы «Эталон», указывает на то, что в понятие «экологичность» может входить достаточно широкий набор характеристик. «Это и расположение в экологически чистом, зеленом, удаленном от производственных предприятий районе, и использование натуральных материалов в отделке, и применение современных энергоэффективных и водозаэффективных решений для снижения расходования ресурсов и эксплуатационных затрат», — рассказывает он. Первый объект группы «Эталон», получивший сертификат экологичности, — московский проект «Серебряный фонтан». «Он прошел независимую оценку по профессиональному стандарту повышения энергоэффективности, водозаэффективности и экологичности объектов недвижимости Green Zoom. Проект набрал 70 баллов и стал первым московским объектом в сегменте бизнес-класса, который получил платиновый сертификат Green Zoom», — рассказал господин Кашинский.

Проектом предусмотрены автоматизированная система учета воды и электроэнергии, датчики движения на лестницах и МОПах, приточно-вытяжные установки с рекуперацией тепла, терморегулирующие головки на радиаторах, погодозависимый график подачи теплоносителя в систему отопления. «Комплекс осна-

щен „умными“ системами и на парковке — система вентиляции функционирует по датчикам углекислого газа, установлены датчики движения для управления рабочим освещением, а также существует возможность организации зарядных станций для электромобилей по требованию жильцов», — перечисляет господин Кашинский. Комплекс рекомендованных решений позволил увеличить энергоэффективность проекта на 32% по сравнению с базовым вариантом здания, отмечает эксперт.

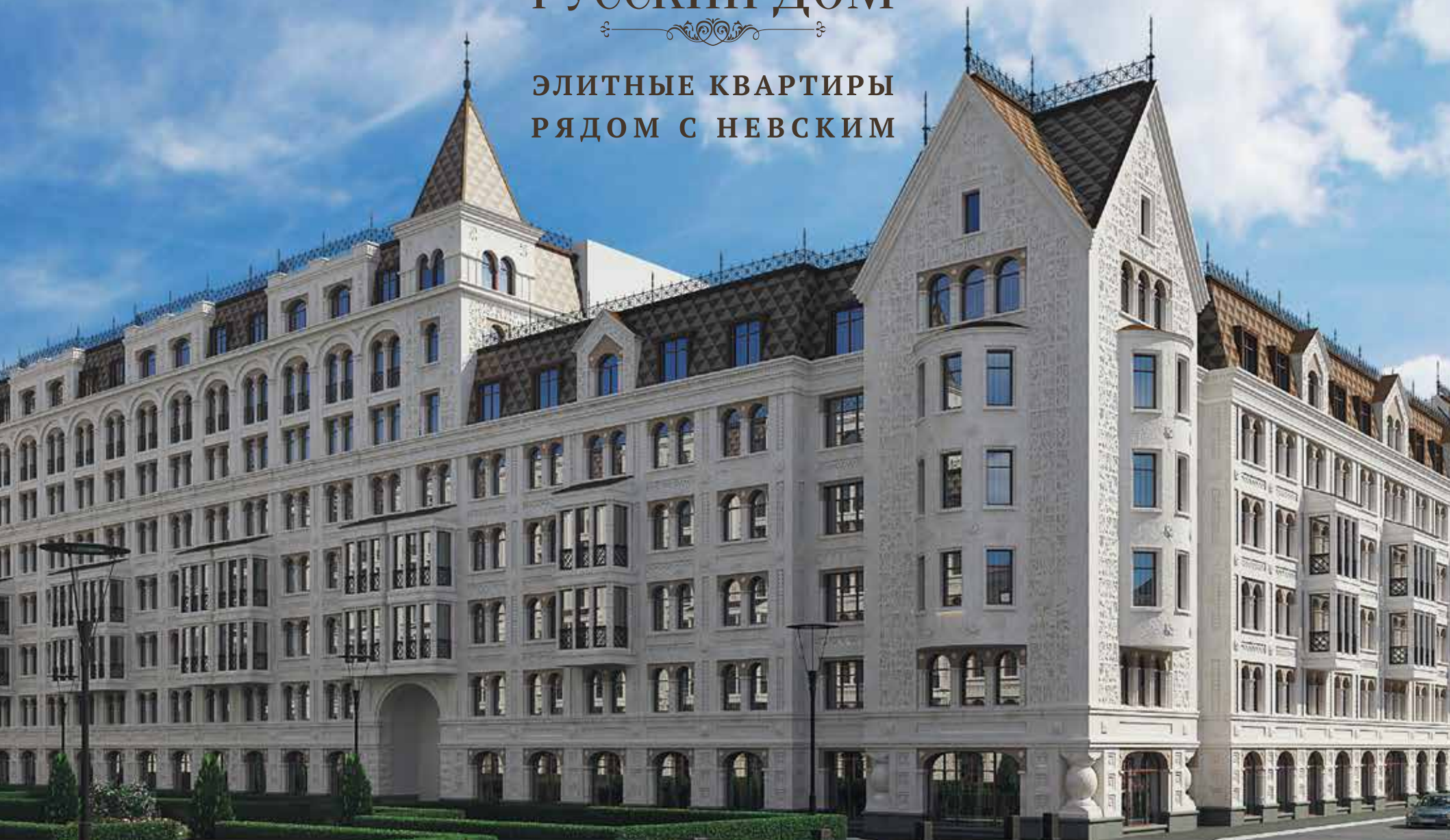
«Если говорить о том, что у нас строится, то на более дорогих объектах сегодня применяются и более эффективные с точки зрения энергосбережения технологии. Это системы рекуперации тепла, системы „умного“ дома, которые позволяют максимально эффективно использовать все ресурсы. Но это не экологичная история. Если говорить об экологичном жилье, то в качестве примера можно посмотреть на деревянные дома, которые сейчас строятся в Хельсинки. Когда такие здания появятся у нас, можно только гадать. Это дорогостоящие проекты, и непонятно, кто у нас будет за них платить. Современные экологичные технологии стоят дорого. Люди должны понимать свою ответственность перед окружающей средой и быть готовыми за это заплатить. У нас в стране таких граждан очень немного», — подчеркивает Евгений Богданов.

При этом господин Богданов уверен, что «зеленые» сертификаты — это профанация. «Баллы, необходимые для присвоения такого сертификата, даются, в том числе, за отдельный сбор мусора. В нашей стране отдельный сбор мусора является фикцией. Как правило, мусор из этих отдельных баков сваливается в один мусоровоз и вывозится на одну свалку. И все комиссии, которые присваивают эти сертификаты, должны понимать, что данная мера неэффективна, и им следует исключать ее при оценке объектов. Иначе подобные вещи дискредитируют весь механизм „зеленого“ сертифицирования. Сертификаты нужно присуждать за реальные действия. Пусть их будет меньше, зато это будет объективная оценка», — резюмирует эксперт. ■

Басков переулок

РУССКИЙ ДОМ

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ
РЯДОМ С НЕВСКИМ



РОСКОШНЫЙ ТИХИЙ ЦЕНТР

Поблизости Летний сад, набережная Невы
Квартиры со вторым светом, террасами, эркерами
Панорамные виды на исторический центр

LSR.RU



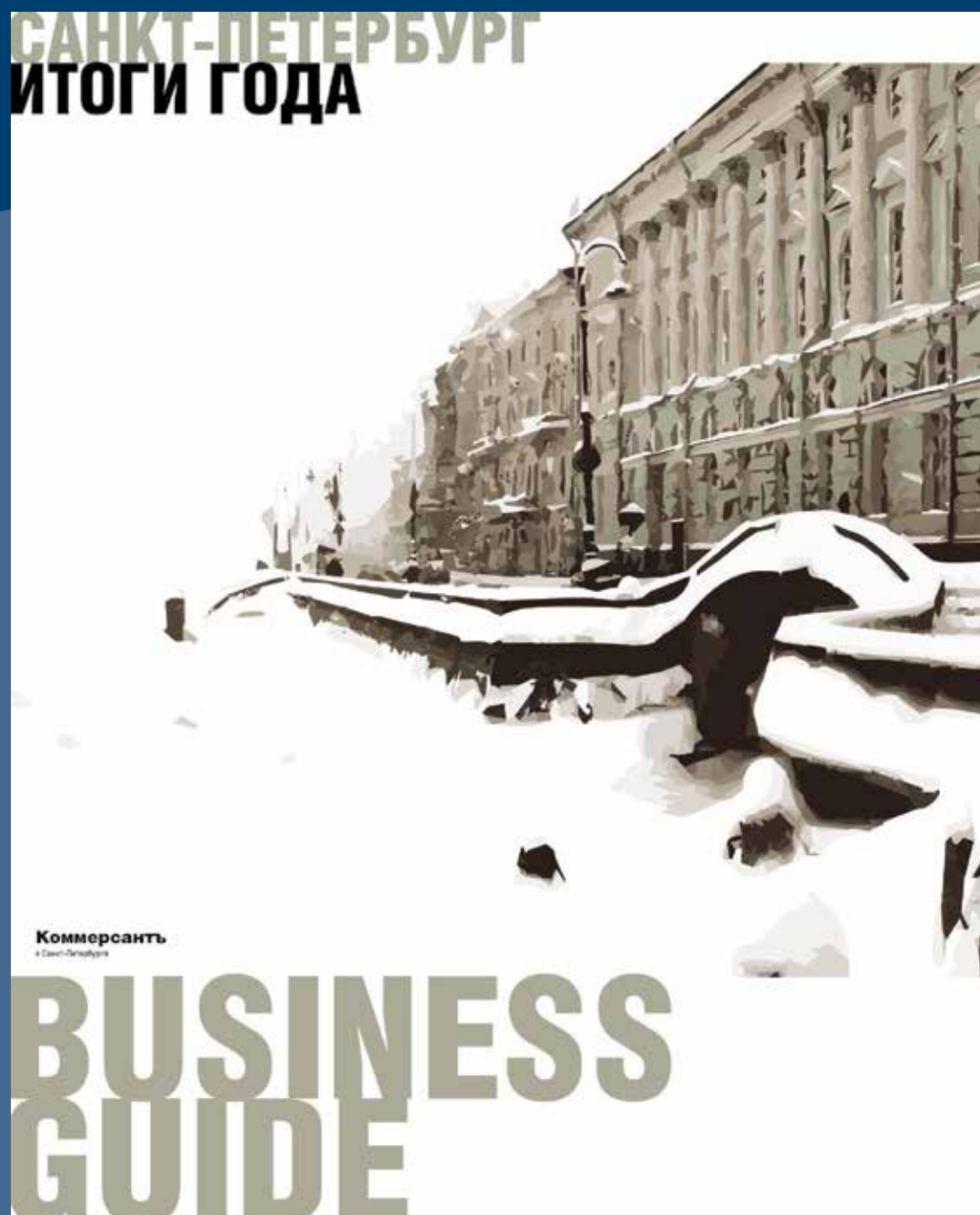
688-88-88

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

Ежегодный
ПРОЕКТ
ИЗ СЕРИИ
ЦВЕТНЫХ
ТЕМАТИЧЕСКИХ
ПРИЛОЖЕНИЙ
«ИТОГИ ГОДА».

В выпуске будет
представлен обзор
наиболее важных
экономических
и общественно-
политических
событий
уходящего года,
повлиявших
на жизнь региона



30 ЯНВАРЯ 2018 года

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325-85-96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»