

ПЕРЕСЕЧЬ ГРАНИЦУ

УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ, РАБОТАЮЩИЕ В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ, УЖЕ НЕ ОДНО ДЕСЯТИЛЕТИЕ БЬЮТСЯ ЗА РАЗРАБОТКУ КРИТЕРИЕВ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ ОТДЕЛИТЬ ЖИЛЬЕ КЛАССА ЛЮКС ОТ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС-КЛАССА.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Пока попытки безуспешны, ведь многие девелоперы при помощи маркетинговых инструментов стараются повысить класс своего объекта, а потому в четком разграничении не заинтересованы. Все участники рынка недвижимости сегодня сходятся в одном мнении: классификация жилья на сегодняшний день очень размыта.

КАЖДЫЙ ПОНИМАЕТ ПО-СВОЕМУ Поскольку официального списка критериев, разделяющих жилье на классы, по-прежнему нет, то и определение «элитная недвижимость» каждый девелопер понимает по-своему. Как правило, такой дом предполагает престижную локацию, дорогие отделочные материалы, малое количество квартир, неповторимые виды из окна, современный паркинг, высокий уровень сервиса и надежную охрану, а также широкий набор опций в жилом комплексе. «Однако все эти характеристики также можно отнести и к жилью бизнес-класса — это можно видеть на примере многих объектов, в том числе, расположенных, например, на Петровском острове. Поэтому, в моем понимании, максимальный класс для многоквартирного дома в черте города — это „бизнес“», — считает Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест». Он уверен, что элитная недвижимость — это как минимум родовое имение в живописной локации в окружении водоемов, с собственным земельным участком, большим домом для нескольких поколений семьи.

Катерина Соболева, управляющий директор центра инвестиций в недвижимость Bescar Asset Management, говорит: «Элитное жилье приобретается в основном для жизни, а в редких случаях, когда предполагается сдача такой квартиры в аренду, собственник рассчитывает скорее на сохранение существенного капитала, нежели на его приумножение». Раньше высококлассные сегменты были более консервативны, а сейчас застройщики начинают придумывать новые „фишки“ для привлечения клиентов, например, клубные дома с тематикой: дом для джентльменов с общей сигарной комнатой или комплекс для владельцев яхт, отмечает она.

Ключевые отличия элитного жилья — уникальная архитектура зданий, собственный паркинг, система безопасности, современное инженерное оснащение, инфраструктура. «На этаже в таком доме размещено не больше четырех квартир метражом от 60 кв. м, обязательно есть большая комфортная кухня от 20 кв. м, а вот планировки могут быть разными: от классических до свободных. Высота потолков от трех метров, окна — только из твердых пород дерева. Стоимость квадратного метра составляет от 300 тыс. рублей и более. Отличительные особенности бизнес-класса — престижный район, хорошая транспортная

доступность, индивидуальный проект здания, монолитная либо кирпично-монолитная технология строительства, подземный паркинг, кухня площадью не менее 12 кв. м, не более семи квартир на этаже, чаще всего без отделки, развития инфраструктура. Стоимость квадратного метра — от 170 тыс. рублей», — перечисляет госпожа Соболева.

ЛОКАЦИЯ ПРЕЖДЕ ВСЕГО Петр Буслов, руководитель группы маркетинга компании ЦДС, полагает, что элитные проекты отличаются от проектов бизнес-класса прежде всего локацией. Если место позволяет построить элитный объект, выбор будет сделан в его пользу. Если по каким-то причинам это невозможно, на участке будет реализован проект бизнес-класса.

«Элитные жилые комплексы могут вводиться в „золотом треугольнике“, на Крестовском и Каменном островах, в отдельных локациях на набережной Невы, в отдельных локациях на Петроградской стороне (близко к стрелке Васильевского острова), в некоторых местах Курортного района. Любой объект, который будет здесь построен, скорее всего, станет элитным. Его стоимость автоматически окажется выше на 100–200 тыс. рублей за квадратный метр только из-за местоположения», — говорит господин Буслов. Таким образом, еще одно отличие элитных проектов от проектов бизнес-класса — цена. В премиальном сегменте стоимость квадратного метра составляет 300–500 тыс. рублей, в бизнес-классе — 130–200 тыс.

Разница в цене ведет к значительному различию в портрете покупателей. Если недвижимость бизнес-класса могут себе позволить представители среднего класса, то в элитных проектах квартиры приобретают только очень богатые люди, как правило, владельцы бизнеса или топ-менеджмент крупных компаний.

Еще одним показателем, по мнению господина Буслова, является масштаб проекта. Жилой комплекс бизнес-класса может иметь площадь свыше 100 тыс. кв. м и быть рассчитанным на несколько сотен квартир. В элитных проектах это невозможно. Они отличаются камерностью и приватностью. В элитном комплексе не может быть больше 50 квартир, указывает эксперт.

Также отличается и масштаб самих квартир. В бизнес-классе возможны однокомнатные квартиры площадью 30 кв. м, двухкомнатные по 55 кв. м и трехкомнатные по 70 кв. м. В элитных проектах однокомнатные квартиры должны иметь площадь не менее 50 кв. м, полагает господин Буслов.

«Данные сегменты достаточно консервативны, и в них редко появляются новые тренды. В последние годы основной упор делается на оптимизации планировочных решений, так как даже в сегменте дорогой недвижимости покупатели стали вни-

мательнее относиться к функциональности и не хотят переплачивать за „пустые“ метры», — добавляет господин Буслов.

Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development, также считает, что ключевое отличие между двумя сегментами — локация. «Объекты элит-класса чаще всего возводятся в премиальных и знаковых местах города, рядом с историческими достопримечательностями. В элитном классе покупатели обычно делают отделку самостоятельно, в то время, как в бизнес-классе чаще приобретаются предложения „под ключ“. При этом технологии строительства обычно очень схожи, характерные черты — система приточно-вытяжной вентиляции и централизованного VRV-кондиционирования».

Впрочем, не все девелоперы полагают, что главный критерий, определяющий элитность проекта, — это локация.

«Сегодня мы видим примеры, когда существуют элитные объекты, в том числе заслужившие признания европейского сообщества профессионалов рынка, расположенные далеко не в элитном месте», — говорит Виктория Федорова, директор департамента продаж и рекламы застройщика «Мастер Девелопмент». Она отмечает, что существует тренд, связанный с изменениями города, застройкой «серого пояса», появлением общественных пространств. «Люди, покупая жилье, понимают, что окружение их жилого комплекса будет меняться, и обращают пристальное внимание на сам жилой комплекс, планировочные решения. Надо отметить, что и восприятие потребителем бизнес- и элит-класса меняется. Мое мнение, что кич 1990-х годов окончательно покинет нас в ближайшие пять лет. И бизнес-класс будут строить с отделкой, как в большинстве европейских стран», — рассуждает госпожа Федорова.

НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА В результате активного освоения девелоперами участков «серого пояса» Петербурга Выборгский район впервые сформировал самую большую долю — 65% (по объему площадей) в новых бизнес-проектах, которые застройщики вывели в продажу. Примыкающий к нему Приморский район занял второе место — здесь новое предложение составило 23% от общего объема. По данным Colliers International, совокупно 232,9 тыс. кв. м — 90% проектов бизнес-класса — в этом году пришлось на зоны редевелопмента, расположенные по дороге к Лахте.

Госпожа Запороженко говорит, что объем рынка класса люкс очень ограничен, а уже совершившие покупку не склонны к частым переездам. «Кроме того, такое жилье зачастую решает имиджевые задачи. Более перспективное направление и для покупателя, и для девелопера — жилье в бизнес-классе. За счет более удобной локации, демократичной цены и более низких расхо-

дов на последующее содержание спрос на него держится на высоком уровне. В пользу этого сегмента говорят и внешние факторы: деловая активность, хоть и медленно, но начинает перетекать в другие районы города, исторический центр постепенно теряет свою монополию», — рассуждает госпожа Запороженко.

Директор департамента недвижимости ГК ЦДС Сергей Терентьев отмечает: «В бизнес-классе спрос на качественные проекты достаточно стабилен, более того, бизнес-класс по своим качественным характеристикам сейчас вполне конкурирует с элитным жильем. Кроме того, в ряде проектов, например, в нашем квартале „Черная речка“ по дополнительным опциям комфорта, где спроектирована (и, что важно, строится) инфраструктура, где предусмотрены места для парковки, продумана и обеспечивается безопасность жителей, интерес покупателей выше. И покупатели, которые ранее рассматривали исключительно элиту, сейчас готовы покупать бизнес-класс».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит, что покупатель бизнес-класса Северной столицы помолодел в среднем на пять лет за последние три года, 40% покупателей в этом сегменте — это люди 25–34 лет, при этом около 30% из них являются жителями других регионов России. Но большинство этих людей уже в браке и рассматривает квартиры именно для семейного проживания, уделяя большое внимание социальной инфраструктуре района.

В компании Весар подтверждают: «Возраст покупателя в высоких ценовых сегментах за последнее время уменьшился до 25–34 лет. Покупатели стали более требовательны к функциональным характеристикам квартиры или дома. 30% новой элитной недвижимости в городе покупают люди из других регионов».

По данным Весар, с января по ноябрь 2018 года реализовано почти 300 тыс. кв. м недвижимости бизнес- и элит-класса. Это самый высокий показатель за последние три года.

За 2018 год вышло в продажу 379 тыс. кв. м, это на 30% больше, чем в прошлом году. Основная масса таких комплексов расположена в Выборгском, Приморском, Центральном районах, на Петровском острове и Васильевском острове.

«Совокупный спрос в сегментах „бизнес“ и „премиум“ по итогам девяти месяцев на рынке жилой недвижимости остается самым высоким за последние три года — 220 тыс. кв. м, или 3100 квартир. Объем новых жилых проектов бизнес-класса, которые застройщики вывели на рынок Петербурга за три квартала 2018 года, составил 260 тыс. кв. м. Большую часть предложения в бизнес-сегменте в этом году составили новые очереди в уже существующих проектах», — говорит госпожа Конвей. ■