

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

В ПОГОНЕ ЗА ПРЕСТИЖЕМ

Почти десять лет эксперты рынка твердили, что покупатель элитной недвижимости уже не тот: доплачивать за излишества никто не хочет, вертолетные площадки, бассейны, обширные входные группы и прочие «фишки» дороги в содержании, и даже состоятельные люди рационально подходят к своим тратам, платить за то, что не является предметом первой необходимости, согласится далеко не каждый житель люксового комплекса. А потому проекты в премиум-сегменте стали более сдержанными, элементы роскоши постепенно из них уходили.

Однако оказалось, что недвижимость класса люкс все же приобретают люди состоятельные, и излишества для многих из них не являются чем-то неподъемным. И девелоперы, которые все же рискнули включить в свои проекты дорогие «фишки», у разбитого корыта не оказались: в чем-то их проекты оказались более выигрышны.

Причина успеха проектов с «излишествами» может быть связана с тем, что спрос на рынке жилой премиальной недвижимости за последнее полгодика вырос в полтора раза, если сравнивать с первым полугодием 2018 года. Хотя этот сегмент и в гораздо меньшей степени зависит от нововведений на рынке, связанных с эскроу-счетами, от ажиотажа не устояли даже состоятельные покупатели. При этом запуски новых проектов в этом полугодии, как говорят участники рынка, не было заметно, выводились в продажу лишь запущенные ранее стройки. А значит, в скором времени рынок может ждать если не дефицит, то сокращение предложения.

На этом фоне девелоперы ищут возможности повышения класса своих проектов, занимаясь терраформированием, ландшафтным дизайном, поиском иных решений, способных поднять престижность и классность локации и самого объекта. А потому, возможно, проекты с дорогостоящими «фишками» будут только набирать обороты.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит, что история создания развитой инфраструктуры в составе элитных жилых комплексов стартовала в начале нулевых, в период «романтического девелопмента», прежде всего благодаря успешному опыту «Новой звезды», где 30–40% площади занимала сервисная инфраструктура. За образец был взят американский подход к объектам класса выше среднего, где социальная, общественная, досуговая жизнь сосредоточена прямо в здании: есть и библиотеки, и спа-салоны, и бассейн, и фитнес, и рестораны. Проект был успешным, и это породило целый ряд подобных объектов — девелоперы начали отводить в элитных объектах большие площади под инфраструктуру.

ПЕРВЫЕ ЗВОНКИ Наступил кризис, и появились первые «звоночки». Во-первых, многие жильцы отказывались нести затраты на содержание всей инфраструктуры, мотивируя это тем, что они ею не пользуются. Во-вторых, ряд инфраструктурных элементов, например фитнес, эксплуатировать силами управляющей компании оказалось крайне сложно, а внешним операторам такие объекты неинтересны из-за маленькой площади и ограниченного количества клиентов. Уже тогда можно было наблюдать, как заявленные элементы инфраструктуры по ходу реализации проекта продаются и перепрофилируются под другие функции. Апофеозом того периода стал «Дом у моря», значимым элементом позиционирования которого был велнес-центр значительной площади. Этот центр впоследствии был продан, и новый собственник рассматривал, в частности, вариант создания там апартаментов.

Маятник качнулся в другую сторону: инфраструктура, рассчитанная на внутренний спрос, в новых проектах существенно сократилась или полностью исчезла. Начал превалировать подход, что инфраструктурный объект имеет право на существование в составе элитного комплекса, только если он может окупать себя сам: может быть продан инвестору или сдан в аренду. Исключения были, но нечастые. Например, Novard Palace, который реализовывался по московским лекалам. Какие-то элементы инфраструктуры предусмотрены в «Особняке Кушелева-Безбородко». Если говорить о клубных домах, в силу небольшого масштаба, там физически невозможно разместить какую-то обширную внутреннюю инфраструктуру. Сейчас это стало скорее не правилом, а редким исключением.

«Подобные проекты возникали в середине нулевых до кризиса 2008 года, когда в некоторых проектах были и бассейны,



СПРОС РАЗВИВАЕТСЯ, И В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ЕСТЬ СЕГМЕНТ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ДЛЯ КОТОРЫХ НАЛИЧИЕ ДОРОГОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ДОМЕ ВАЖНО

и библиотеки, и сигарные комнаты. Но экономика подобных проектов, особенно в нынешних условиях, сомнительна, а покупатели не готовы переплачивать за подобные «фишки». Сейчас в моде рациональность», — говорит Екатерина Запороженченко, коммерческий директор GK Docklands Development.

«Тем не менее я считаю, что нельзя подходить с мериллом 2009 года к 2019 году. Спрос развивается, и в настоящее время есть сегмент покупателей, для которых наличие такой инфраструктуры в доме важно. Это может стать преимуществом, но к реализации такого рода идеи нужно подходить очень взвешенно. Дело в деталях: нужно четко понимать, что и для кого делать, необходимо учитывать уровень платежей, который должен максимально соответствовать общему ценовому уровню дома», — рассуждает господин Пашков.

ВСЕ В САД Одно из распространенных инфраструктурных решений в премиум-классе сегодня — устройство в здании зимнего сада, который при условии проектирования и обеспечения климатических параметров позволяет множеству сортов

растений и даже деревьев быть зелеными круглый год. Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», подсчитала, что подавляющее большинство премиальных комплексов (более 90% ЖК в реализации) имеет террасы или зимние сады. Подобные сады, с учетом их релаксирующих свойств, высоко ценятся потребителями и являются достойным аргументом в рукаве девелоперов для оправдания цены, говорит Артем Каменецкий, заместитель главного инженера проекта компании «Метрополис».

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, считает, что наличие зимних садов, бассейнов — не основной фактор, влияющий на цену квадратного метра. «Прежде всего на ценообразовании сказываются локация, видовые характеристики, бренд девелопера, материал дома, качество инженерии. Хотя наличие бассейна и прочей сопутствующей инфраструктуры, безусловно, повышает привлекательность проекта и отражается соответственно на ценообразовании», — указывает она. → 16