

15 → Госпожа Конвей говорит, что сложно выявить ту дельту, которую получит девелопер. Но если сравнивать два проекта, где один будет с бассейном или зимним садом, а другой без, то речь может идти о наценке в 3–5%. «Один из первых проектов, где около трети от общей площади было отведено под социальную инфраструктуру — бассейн, рестораны, зоны ожидания, — проект RBI „Новая звезда“. Размещенная на первом этаже инфраструктура была доступна только жильцам проекта», — напоминает госпожа Конвей.

Бывает также, что запланированный бассейн из проекта в итоге исключается. Например, в «Доме у моря» от компании «Возрождение Санкт-Петербурга» (на тот момент, ныне это группа ЛСР). «Изначально в одном из корпусов была запланирована велнес-зона с бассейном необычной формы, который впоследствии был исключен из концепции из-за опасений, что его обслуживание вызовет существенное повышение расходов на строительные-монтажные работы и коммунальные услуги. И если часть жильцов не против доплачивать, то другие — те, кто приобретает квартиру в инвестиционных целях или „на будущее“, зачастую не готовы переплачивать за то, чем не пользуются», — поясняет госпожа Конвей.

Что касается зимних садов, то в Петербурге известен проект Diadema Club House на Крестовском острове. На его территории расположен зимний сад, который занимает около 2 тыс. кв. м. «Наличие такого сада влечет за собой ряд эксплуатационных трудностей. Получается, что для его содержания требуется целая группа обслуживающего персонала, что, безусловно, сказывается на стоимости обслуживания дома. Однако в отличие от бассейна, зимние сады пользуются большим спросом. Особенно, если проект расположен в зоне, где наблюдается дефицит зеленых насаждений», — согласна с коллегой из «Метрополиса» госпожа Конвей.

**СВОЙ КИНОЗАЛ** Другое решение из класса люкс — собственный домашний кинотеатр. Не просто телевизор с множеством функций, а отдельная комната в квартире, оборудованная под кинотеатр, с определенным акустическим проектом и особенной звукоизоляцией. Господин Каменецкий подсчитал, что индивидуальный дизайн-проект домашнего кинотеатра обойдется в 200–500 тыс. рублей. Акустическая подготовка помещения стоит 500 тыс. — 2 млн рублей. Отделка и оборудование может доходить до 20–30 млн рублей. «Как мы видим, домашние кинотеатры — это не типовое и затратное решение, поэтому они идут отдельной опцией при покупке жилья и могут стать особенной „вишенкой“ на индивидуально изготовленном „торте“», — говорит эксперт.

Впрочем, Михаил Гуцин, директор по маркетингу группы RBI, считает, что зимние сады и кинотеатры — это скорее исключение, таких проектов единицы. «В целом у аудитории элитного сегмента, конечно, есть запрос на собственную инфраструктуру. Мы проходили это еще пятнадцать лет назад с нашим домом „Новая звезда“ — хотели создать идеальный элитный проект. Так появился дом, где 50% площадей отдано под инфраструктуру, принадлежащую жильцам на правах собственности: кафе, бассейн, детская комната, бильярдная. В сегменте, к которому относится наш новый проект Futurist на Ба-

рочной улице, подобный покупательский запрос, конечно, есть и сегодня. Поэтому там предусмотрены переговорные, где можно провести важную встречу; велнес-зона, куда можно пригласить массажиста или косметолога; зал для занятий спортом и йогой. Еще один проект, над которым сейчас работаем, — на Крестовском проспекте. Предполагаем создать там целый велнес-комплекс с тренажерным залом, массажным кабинетом, хамамом и сауной. Конечно, наличие собственной инфраструктуры серьезно увеличивает ежемесячный платеж за коммунальные услуги», — рассказал господин Гуцин.

Для потребителя важен не только интерьер, но и экстерьер. Любимый девелопер при строительстве новых комплексов старается обустроить территорию участка зелеными насаждениями и сделать собственный мини-парк. Для того чтобы выделиться из толпы, застройщики прибегают к консультациям ландшафтных агентств, которые, в свою очередь, разрабатывают эксклюзивные решения под конкретный объект. «Пример таких решений — „плачущие“ стены, которые служат искусственным водопадом или въезд в комплекс с островком в виде фонтана, который служит круговым разворотом для автомобилей. Один только подобный островок, выражаясь отелным языком, добавит жилому комплексу как минимум одну звезду и будет служить одним из аргументов повышенной стоимости недвижимости», — уверен господин Каменецкий.

При разработке инновационных решений российские застройщики зачастую используют опыт зарубежных коллег. Таким образом, в некоторых ЖК уже появились свои метеостанции, адаптирующие работу систем микроклимата под изменение погоды, новейшие системы очистки и фильтрации воздуха, станции зарядки электромобилей и система доступа автомобилей по считыванию биометрических данных. «Самое интересное решение — это „гибкие планировки“, набирающие популярность в Германии и Англии: перегородки в доме, благодаря лебедкам и рельсам, могут изменять свое положение и дают возможность жильцам производить собственное зонирование», — говорит господин Каменецкий.

Он уверен: одно из главных правил, как признает большинство застройщиков, — не жалеть перед строительством средств на консультации специализированных проектных и архитектурных агентств, ведь инновационные решения, разработанные индивидуально и на заказ, могут стать одним из главных преимуществ на рынке. «Как бы банально это ни звучало, но потребители премиального сегмента замечают не прочные стены и высокие потолки, но инновационные и эксклюзивные дизайнерские решения», — считает господин Каменецкий.

Игорь Френкель, исполнительный директор Института современных строительных технологий, говорит, что из всех перечисленных объектов внутренней инфраструктуры в реализации самые сложные — бассейны, так как создается дополнительная нагрузка на перекрытия и повышаются расходы на качественную гидроизоляцию и систему водоотведения. Есть также определенные требования к размещению и эксплуатации. «Зимний сад чаще имеет спрос у владельцев последних этажей, пентхаусов, при наличии в квартире „второго света“ или лоджии большой площади», — добавляет господин Френкель. ■

# В ПОГОНЕ ЗА НАДБАВКОЙ

## ЦЕНОВАЯ НАДБАВКА ЗА БЛИЗОСТЬ К ПАРКАМ ДОСТИГЛА 29% В ЛОНДОНЕ И НЬЮ-ЙОРКЕ, А В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОНА СОСТАВЛЯЕТ 15–20%. СЕГОДНЯ ВСЕ БОЛЬШЕ КОЛИЧЕСТВО ДЕВЕЛОПЕРОВ ПЫТАЕТСЯ ЗАНЯТЬСЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, СПОСОБНОЙ ПОВЫСИТЬ ЦЕНУ НА ИХ ОБЪЕКТЫ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Согласно последним данным исследования The Wealth Report Insight Series международной консалтинговой компании Knight Frank, была подтверждена зависимость цен на недвижимость от непосредственной близости к ней парковых зон. Надбавка к стоимости объекта, обращенного фасадом к парку, для Риджентс-парка (Лондон) и Центрального парка (Нью-Йорк) максимальна и составляет 29%, а для Гайд-парка (Лондон) — 18%. В российской столице близость к парковым зонам в среднем повышает стоимость элитных лотов на 10%, зато темпы продаж в таких проектах в разы выше по сравнению с аналогичными домами без подобных локационных характеристик.

Лиам Бейли, руководитель департамента международных исследований Knight Frank, комментирует: «Неудивительно, что цена на объект, находящийся в непосредственной близости от крупного парка, получает надбавку. Максимальный показатель для рынка жилья вблизи Центрального парка обусловлен не только удобным расположением рядом с прогулочными зонами, но и панорамными видами из новых высотных зданий. Так, ближайшие к парку кварталы сохраняют свой престижный статус в Нью-Йорке еще с XIX века. Рост цен на недвижимость вокруг Риджентс-парка, помимо самой зоны отдыха, обеспечивается также уникальной архитектурой, повышенной безопасностью объектов и вниманием к конфиденциальности владельцев».

Меньшая надбавка на жилье рядом с Гайд-парком обусловлена наличием протяженных садовых скверов возле самого парка, в связи с чем и повышается стоимость недвижимости, находящейся в 150 метрах от него.

**НЕ ПАРКОМ ЕДИНЫМ** По словам Алексея Новикова, управляющего партнера Knight Frank, глобально не только зеленые зоны парков влияют на стоимость жилья, но еще как минимум два фактора должны быть учтены при оценке: качество самого объекта (архитектура и дизайн, размер лота, его безопасность), а также близость к объектам инфраструктуры, например, к престижному школам. Разумеется, парк по соседству — дополнительный бонус не только для здоровья и досуга владельца жилья, но и существенная надбавка к стоимости его актива.

По словам Марины Шалаевой, директора по зарубежной недвижимости Knight Frank, ситуация со значительной надбавкой к стоимости объекта рядом с парком не является показательной для европейских столиц, ведь в Нью-Йорке и Лондоне рядом со знаменитыми парками расположены исторически наиболее дорогие элитные районы. В других странах на стоимость жилья в рамках одного проекта может повлиять наличие видовых характеристик на парк. Например, в Берлине рядом с Тиргартеном проекты могут быть сопоставимы по цене или даже стоить дешевле, чем в других центральных районах города.

В Москве эксперты Knight Frank также отмечают зависимость между близостью проекта к парковым зонам и ценой. По словам Андрея Соловьева, директора департамента городской недвижимости Knight Frank, традиция жить рядом с парками напрямую ассоциируется с Лондоном, где некоторые частные дома имеют к ним прямой доступ и у каждого жителя есть свой ключ от калитки. Подобный «аристократический» статус обходится владельцу очень дорого. Что касается Москвы, то наличие парка и зеленой прогулочной зоны является неоспоримым конкурентным преимуществом проекта в целом, увеличивая стоимость актива минимум на 10%. Андрей Соловьев добавляет, что проекты премиум-сегмента, располагающиеся рядом с парками в Пресненском районе, Хамовниках и на Патриарших прудах, еще на уровне строительства продаются намного быстрее. Застройщики от этого, конечно же, выигрывают: если в премиальном сегменте на период окончания строительства и сдачи дома обычно продано 50–60% лотов, то в проектах рядом с зеленой зоной, при условии качественного строительства и разумной планировки, можно ожидать показателя в 85–90%.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит, что в центре Петербурга зелени немного, поэтому вид на зеленые насаждения является одним из важных факторов и при ценообразовании, и при выборе элитного жилья. Так, долгие годы в лидерах по спросу был Крестовский остров, где большое количество зеленых насаждений относительно других локаций и огромный парк. Однако у Крестовского острова есть и другое преимущество — большое количество объектов с видом на воду, что также высоко востребовано элитными по-