

ЖИЗНЬ УДАЛАСЬ

ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ИНТЕРЬЕРОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА СОЗДАЕТСЯ В НОВЫХ ЭЛИТНЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ. ПРИ ЭТОМ ПОПУЛЯРНЫЙ НА ЗАПАДЕ ТРЕНД, КОГДА ЖИЛЬЦЫ ВЪЕЗЖАЮТ В ПОЛНОСТЬЮ ОТРЕМОНТИРОВАННУЮ КВАРТИРУ, В ДОМАХ ВЫСОКОГО КЛАССА — НЕРЕДКО ДАЖЕ С МЕБЛИРОВКОЙ, ВСЕ ЕЩЕ В НОВИНКУ ДЛЯ НАШЕЙ СТРАНЫ, И В ЧАСТНОСТИ ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА. ПОДАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ ЖИЛЬЯ УРОВНЯ ПРЕМИУМ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ СДАЕТСЯ БЕЗ ОТДЕЛКИ, И ТОЛЬКО ПОСЛЕ СДАЧИ ДОМА НАЧИНАЕТСЯ РАБОТА НАД ДИЗАЙНОМ ИНТЕРЬЕРА.

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

По оценке консалтинговой группы «Текарт», объем российского рынка дизайна интерьера в сегменте премиум составляет примерно 20–25 млрд рублей в год. Художественный руководитель архитектурного бюро «МК-Интерيو» Александра Казаковцева говорит, что у заказчиков, которые обращаются к дизайнеру для создания интерьеров класса премиум, как правило, огромный опыт потребления, большое уважение к своим желаниям, прихотям и вещам. «У них уже есть немало недвижимости. Интерьер успешного человека должен транслировать своему хозяину: „Жизнь удалась“. Для этого много деталей должны быть учтены, чтобы создавать сильный образ», — подчеркивает госпожа Казаковцева.

ПРЕМИАЛЬНЫЕ ИСКЛЮЧЕНИЯ По словам Ольги Трошевой, руководителя консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», предложение квартир с отделкой в элитном сегменте штучно. «Подавляющее большинство девелоперов в премиум-классе предлагают покупателям жилье либо с подготовкой под отделку, либо без отделки, и последнее встречается чаще. Это связано с тем, что большая часть объектов — либо со свободными планировками, которые подразумевают полную свободу в планировании помещений, либо с ненесущими перегородками, которые можно всегда снести при желании», — объясняет эксперт. По словам госпожи Трошевой, дело в том, что подавляющее большинство состоятельных покупателей оформляет квартиру «под себя», поэтому типовые варианты им не подходят. И даже дизайнерские варианты ремонта и мебелировки могут подойти далеко не всем.

Директор департамента жилой недвижимости Colliers International Елизавета Конвей согласна с коллегой, подчеркивая, что квартира с отделкой — это новый и еще не до конца сложившийся продукт на рынке Петербурга в премиум-сегменте. «Динамика продаж таких квартир гораздо ниже. Тормозит принятие решения о покупке несколько факторов: цена квадратного метра, с одной стороны, и риск не попасть во вкус клиента — с другой», — говорит госпожа Конвей.

По мнению руководителя архитектурно-дизайнерской группы «Группы ЛСР» Оксаны Андросовой, в основном отделка востребована в масс-маркете и бизнес-классе. «В элите клиенты предпочитают индивидуальные дизайн-проекты. Угадать, что именно нужно каждому конкретному покупателю, просто невозможно», — добавляет она.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, напротив, полагает, что сегодня покупатели элитного жилья предпочитают квартиры в готовых домах, желательно с полной отделкой. «Клиенты не хотят тра-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ПЕТЕРБУРГЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ГОТОВЫХ ЭЛИТНЫХ КВАРТИР КРАЙНЕ ОГРАНИЧЕННО: НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ КВАРТИРЫ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ ТОЛЬКО В ТРЕХ ОБЪЕКТАХ

тить силы, деньги и время на ремонт. Если говорить о цене, то по данным на конец первого полугодия 2019 года в элитном сегменте квадратный метр жилья с полной отделкой стоил 588 тыс. рублей за «квадрат», что на 36% превышает среднюю цену квартир с подготовкой под чистовую или вовсе без отделки», — говорит госпожа Московченко.

В Петербурге предложение готовых элитных квартир крайне ограничено, на текущий момент квартиры с полной отделкой на первичном рынке можно приобрести только в трех объектах — клубном доме «Фонтанка, 76» (Novard Palace), «Особняке Кушелева-Безбородко» и жилком комплексе One Trinity Place.

«В мировой практике покупатели премиального жилья давно не рассматривают квартиры без отделки. Это связано, прежде всего, с высокой динамикой уровня жизни: сменяются места работы, города проживания — времени на отделку квартир просто нет. Эта тенденция приходит и в Россию», — объясняет Марина Млодик, директор отдела продаж One Trinity Place. По ее словам, квартиры с отделкой — это тренд последних нескольких лет в Москве и в бизнес-классе, и в элитном сегменте. Госпожа Млодик говорит, что на первом этапе реализации проекта было не до конца понятно, как рынок Петербурга примет подобный продукт, однако опасения не подтвердились. «В Санкт-Петербурге оказалось достаточно людей с активной жизненной позицией, которые ценят свое время и доверяют высокопрофессиональным решениям», — резюмирует Марина Млодик.

БОГАТЫЙ ВЫБОР По словам Андрея Сидякина, руководителя архитектурной студии «Преображение», основную долю на рынке услуг по дизайну занимают независимые дизайнеры и небольшие студии с «плавающим» или удаленным штатом. «В то

же время существуют мощные студии во главе с признанными в этой области архитекторами или дизайнерами. Что касается заказчиков, то они предпочитают работать по личным рекомендациям. В зависимости от желания участвовать в процессе проектирования будущего интерьера заказчик выбирает прежде всего дизайнера, которому можно доверять. При этом основным фактором при первом знакомстве является впечатление, которое производит дизайнер не только суммой своих профессиональных компетенций, но и комфортным общением, лояльностью к запросам заказчика», — говорит господин Сидякин. По мнению Александры Казаковцевой, в последние годы опытные заказчики ждут от дизайнерской студии надежности и гарантий результата, поэтому тщательно изучают опыт реализации и степень ответственности организации. В архитектурном бюро Julia Azamatova Architects также выделяют фактор приватности как один из основных, на который обращает внимание заказчик. По мнению руководителя студии дизайна и архитектуры FullHouseDesign Павла и Марии Ивановых, хороший дизайн-проект — это комплексная работа, основанная на четырех базовых элементах: авторское видение, индивидуальный подход, качественный сервис и надежные связи с партнерами. «Заказчик хочет видеть картину целиком и получать результат точно таким, как было задумано, без утомительных поисков и организационных проблем. С другой стороны, важным критерием является творческое видение дизайнера, способного предложить эксклюзивное решение, созданное по индивидуальным меркам. Заказчик хочет, чтобы его понимали, даже если он сам не до конца осознает, чего хочет», — уточняют они. По мнению руководителей студии, российская индустрия интерьерного дизайна в силу молодости сформировала свой уникальный

рынок, где дизайнер — это и декоратор, и менеджер, и психолог. «Успешный дизайнер должен выполнять множество функций, которые в Европе выполняют люди разных смежных профессий. И еще одно отличие — выполнение фотореалистичных 3D-эскизов. Красота и ясность подачи — это безусловное преимущество, с одной стороны. С другой — более трудозатратный процесс, тогда как наши зарубежные коллеги часто обходятся лишь эскизами от руки и коллажами с подборкой материалов», — добавляют в FullHouseDesign.

ВРЕМЯ — ДЕНЬГИ По убеждению Андрея Сидякина, в премиум-сегменте все должно соответствовать самым высоким требованиям. «Выделяя самое ценное качество, можно сказать, что заказчик в первую очередь требует соблюдения заявленных сроков», — говорит господин Сидякин. — К сожалению, почти все заказчики не хотят тратить время на проектирование и начинают работы при первой физической возможности». По его словам, стоимость проектирования даже в сегментах высокого уровня в основном невелика. «И заказчик, и дизайнер знают, что комплектация дает львиную долю дохода дизайнера. Поэтому услуги дизайнера в премиум-классе начинаются от 150 тыс. рублей за условное жилье 100–200 кв. м. Топовые архитекторы берут \$200 за «квадрат», — рассказывает о разбросе цен на услуги господин Сидякин. В архитектурном бюро Julia Azamatova Architects называют сумму в 10 тыс. рублей за 1 кв. м. «Для сложных проектов, например многоуровневых, цена рассчитывается индивидуально. При этом как такового понятия „минимальная площадь“ нет — премиальное жилье может быть и 40, и 400 „квадратов“, — поясняют в Julia Azamatova Architects. Руководители студии FullHouseDesign, в свою очередь, говорят о средней цене за работу дизайнера в €100–250 евро за квадрат, в зависимости от сложности стилистики и состава проекта.

По словам Александры Казаковцевой, среднестатистическая стоимость элитного интерьера «под ключ» составляет от 150 тыс. за «квадрат», при этом удорожить проект могут комплексная система автоматизации, использование в интерьере эксклюзивных предметов мебели и искусства. Говоря о сроках реализации проектов класса люкс, госпожа Казаковцева называет период от 10 до 20 месяцев для квартир и до двух-трех лет при работе над интерьерами домов. «Очень сокращает сроки, когда грамотный проектировщик на этапе проектирования рассчитывает основной бюджет и составляет график поставки всего необходимого на объект. Тогда все поставляется в срок, время не тратится на ожидание материалов и оборудования», — добавляет она. ■