

В ЛЮКСОВЫХ ЗАКРОМАХ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ КЛАДОВЫЕ И КЕЛЛЕРЫ СТАЛИ ПРАКТИЧЕСКИ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ПРЕМИАЛЬНЫХ ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ. В НЕКОТОРЫХ ОБЪЕКТАХ ПЛОЩАДЬ ПОДСОБНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ СЕГОДНЯ ПРЕВЫШАЕТ ПЛОЩАДЬ СТАНДАРТНОЙ ОДНУШКИ МАССОВОГО СЕГМЕНТА.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Покупатели элитной недвижимости большое внимание уделяют наличию и качеству различных подсобных помещений и общественных пространств в жилых комплексах. Например, в сегменте бизнес-класса сегодня практически обязательным элементом стало наличие колясочных, индивидуальных кладовых помещений, мест для хранения велосипедов или другого спортивного инвентаря, игровых комнат, коворкингов. В элитных комплексах нередко встречаются холодильники для хранения мяса, сигарные или винные комнаты, бильярдные.

Марина Селиванова, заместитель директора дирекции по развитию и управлению недвижимостью компании «Бронка Девелопмент», говорит, что площадь подсобных помещений варьируется. В среднем площадь кладовых помещений для индивидуального использования составляет 5–10 кв. м, детских игровых комнат и колясочных — 20–30 кв. м, винных комнат — 20 кв. м, сигарных — 15 кв. м.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», говорит, что в комплексе «Привилегия» на Крестовском острове спроектирован целый технический этаж для размещения кладовых. «Их площадь составляет от 7 до 39 кв. м с фиксированной стоимостью 153 тыс. рублей за квадратный метр», — сообщила она. Госпожа Кравцова замечает, что тенденция создания подсобных помещений, которые можно оформить в собственность, все больше распространяется и в объектах более массового сегмента бизнес- и комфорт-класса. «Если раньше это были не-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПОДСОБНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ В ПРОЕКТАХ ЭЛИТНОГО КЛАССА Делятся на два типа: комнаты для хранения в самой квартире и помещения на этаже, которые можно купить дополнительно к жилплощади

большие кладовки в паркинге, где можно хранить автомобильные колеса или велосипеды, то сегодня все чаще встречаются полноценные кладовые, подходящие для складирования туристического инвентаря, спортивного снаряжения и любых других вещей, востребованных лишь в определенный сезон», — делится госпожа Кравцова.

Если покупка паркинга в премиальном сегменте недвижимости часто происходит одновременно с покупкой квартиры, то, как правило, кладовые востребованы уже после ввода объекта в эксплуатацию, когда клиенты завершают ремонт и готовы к переезду. «Это можно объяснить эволюцией запросов покупателей — люди хотят организовать в своей квартире как можно более комфортное жилое пространство и не загромождать его лишними вещами», — поясняет госпожа Кравцова.

Александр Андрианов, исполнительный директор Glorax Development, говорит, что

стоимость квадратного метра кладовых зависит как от уровня проекта, так и от локации. Например, в премиальных проектах Петровского острова средние цены составляют от 600 тыс. рублей за помещение. «А в Центральном районе небольшое кладовое помещение площадью 2 кв. м может стоить в два раза дешевле», — замечает он.

Подсобные помещения в проектах элитного класса делятся на два типа: комнаты для хранения в самой квартире и помещения на этаже, которые можно купить дополнительно к жилплощади. В первом случае — это решение собственника. Учитывая, что большинство проектов сдается без отделки, подсобное помещение можно адаптировать под разные нужды. Во втором случае — это решение девелопера, когда именно застройщик закладывает в концепцию проекта отдельные площади, приспособленные для сезонного хране-

ния. «Как правило, для таких помещений выделяется отдельная зона, которая располагается не на жилых этажах. Метраж в этом случае может быть разный — от небольших боксов до комнат хранения. Безусловно, в обоих случаях это необходимая составляющая проекта. Наличие подсобных помещений напрямую влияет на качество жизни и эстетику проживания как в элитных интерьерах, так и в жилом комплексе в целом», — рассказывает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International.

Андрей Кугий, управляющий партнер маркетплейса недвижимости «M2Маркет», говорит, что сейчас наблюдается тенденция к отказу от каких-либо обособленных помещений наподобие сигарных комнат или кинотеатров. «Застройщики идут по пути создания максимальной функциональности каждого метра», — указывает эксперт.

Тамара Попова, руководитель отдела развития продуктов группы RBI, замечает, что если говорить о подсобных помещениях в местах общего пользования, то многое зависит от масштаба объекта, от числа квартир. «Это влияет на способность жильцов содержать инфраструктурные объекты: крупному объекту в этом смысле проще, чем клубному дому. Например, вы не можете сделать в объекте на 30 квартир бассейн в десять раз меньше, чем в доме на 300 квартир, — в нем просто нет смысла. А содержание бассейна — очень заметная статья в расходах на эксплуатацию. Такая же логика работает с любыми общими сервисами», — поясняет она. ■

ЭЛИТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОКРАТИЛОСЬ НА ТРЕТЬ

ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2020 ГОДА СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА СОСТАВИЛО 112,6 ТЫС. КВ. М, ИЛИ 885 КВАРТИР В 18 ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ. ЗА ГОД ДАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ УМЕНЬШИЛСЯ НА 29% ИЗ РАСЧЕТА КОЛИЧЕСТВА КВАРТИР.

ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит компания Knight Frank St. Petersburg. На конец сентября 2020 года число квартир в продаже находилось на минимальном с 2012 года уровне. В июле — сентябре были завершены продажи в двух объектах «Группы ЛСР» — ЖК Verona и «Русский дом». Нового предложения в указанный период на рынок не поступало.

На конец сентября 2020 года доля непроданных квартир в реализуемых объектах составила 32%, снижение за год — 3 п. п. Этот показатель индивидуален для каждого жилого комплекса и варьируется в пределах от 13 до 98% в зависимости от срока экспозиции и успешности проекта.

Наиболее представленными типами на рынке элитной недвижимости являлись квартиры с двумя и тремя спальнями, их доли в свободном предложении составили 30 и 33% соответственно. За последний год доля квартир с четырьмя и более спальнями увеличилась на 6 п. п., доли остальных типов сократились на 1–3 п. п.

В течение третьего квартала 2020 года на рынке было реализовано 107 квартир общей площадью 11,4 тыс. кв. м, что на 30% выше уровня продаж во втором квартале 2020 года. Суммарно с января по сентябрь 2020 года объем спроса превысил значения аналогичного периода 2019-го на 7% по площади и на 14% по

количеству квартир. Основными причинами положительной динамики остаются волатильность валют, отложенный спрос в период ограничений и их послабление в третьем квартале. Стоит отметить, что на фоне сокращения ликвидного предложения на рынке подъем уровня продаж был зафиксирован в жилых комплексах, ранее показывавших низкие темпы продаж.

«Учитывая отсутствие новых объектов и ограниченный выбор квартир на первичном рынке, мы ожидаем смещения основного спроса в сторону «новой вторички», что даст дополнительный импульс к увеличению цен на квартиры в элитных объектах, сданных в течение последних десяти лет», — отмечает

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

Средневзвешенная цена на элитное жилье по итогам сентября 2020 года достигла 374 тыс. рублей за квадратный метр. Прирост за квартал составил 2,4%, а с конца 2019 года — 9,4%. Самое существенное повышение средних цен наблюдалось в проектах локации «Литейный»: +39% по сравнению с итогом 2019 года. Основанием увеличения показателя стал выход в продажу в апреле 2020-го жилого комплекса «Приоритет». На Каменном острове, наоборот, было отмечено снижение средних цен на 26% за счет предоставления дeвeлoпeрaми скидок на квартиры. ■

ИТОГИ