

22 → Если жилой комплекс является эксклюзивным продуктом с авторской архитектурой от известного бюро, то облик марины может являться важной частью визуальной концепции всего проекта. Так, например яхтенная марина „Бухта ангелов“ Вильнев-Лубе во Франции является неотъемлемой компонентой облика всего комплекса на побережье Средиземного моря. Разработка и сооружение таких объектов увеличивает стоимость и длительность девелоперского цикла, поэтому прежде всего необходимо изначально понимать потенциальную целесообразность их строительства и востребованность у покупателей», — рассуждает госпожа Николаева.

Управление причальной инфраструктурой — также сложный и дорогостоящий процесс. Существует несколько схем работы с такими активами. «Профессиональный оператор может войти в проект на стадии его разработки и возведения в роли инвестора и подрядчика по созданию соответствующей инфраструктуры, а затем стать эксклюзивным оператором марины. Такой подход позволяет избежать многих ошибок и снизить расходы девелопера, так как подобные компании обладают нужными компетенциями в данной сфере, сотрудничают с архитекторами, обладающими опытом

создания эстетичных и функциональных причальных комплексов», — говорит госпожа Николаева.

Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой», согласна с мнением о важности организации грамотного управления и охраны частного яхт-клуба. Она сообщила, что в ЖК «Привилегия» на берегу Малой Невки уже несколько лет функционируют охраняемые причалы для маломерных судов, принадлежащих жителям. Они вмещают 39 катеров и яхт длиной до 15 м с ограничением осадки в 2 м. «Места для швартовки продавались в долгосрочное пользование, и на данный момент в открытой продаже осталось всего одно место стоимостью 1,5 млн рублей. В прошлом году мы привлекли специализированную компанию для обслуживания судов „под ключ“: услуги мойки и уборки, техническое обслуживание, предоставление экипажа, подготовка к зимовке. Также прошлым летом служба сервиса, которая управляет ЖК „Привилегия“, запустила услугу по аренде первоклассного катера с экипажем, который отправляется от причала комплекса и проводит для жильцов и их гостей морские прогулки по рекам и каналам Санкт-Петербурга с выходом в Финский залив», — рассказывает госпожа Кравцова.

Еще одной особенностью петербургской премиальной недвижимости последние годы становится рост доли лофтов в премиальном секторе. Дмитрий Щегельский, генеральный директор агентства недвижимости «Бенуа», подсчитал, что сегодня можно выделить шесть объектов, которые застройщики Петербурга позиционируют как недвижимость в стиле лофт. «Стиль лофт достаточно специфичен (если мы говорим о настоящем лофте). Этот стиль скорее для молодежи и креативных личностей. В Петербурге я знаю только один проект, который можно отнести к настоящему лофту, — это реконструкция в 2005–2006 годах здания на Виленском переулке, 15, и находившихся там цехов ЦНИИ материалов, которые в далеком прошлом были казармами лейб-гвардии Преображенского полка», — рассказал он.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, считает, что ярким примером элитного жилья в стиле лофт можно назвать предложение в ЖК «Особняк Кушелева-Безбородко». «Квартиры были большой площади (440–500 кв. м) и имели персональные автомобильные лифты. На текущий момент эти квартиры реализованы», — говорит он.

«Проектов в стиле лофт по-прежнему мало. Это связано со сложностью их

создания в исторических зданиях: тяжело согласовать жилье, есть множество ограничений от КГИОП. Что же касается нового жилья, то единственным проектом в этом стиле был и остается наш лофт-квартал», — рассказывает Екатерина Запороженко, коммерческий директор Docklands Development.

Сергей Бобашев, руководитель проекта LifeDeluxe.ru, среди других проектов упоминает «Лофт на Среднем». «Как правило, не все квартиры в проектах относятся к чистому лофту. Внутри обычных проектов есть квартиры в стиле лофт. В основном такие лофты покупает молодежь, либо одинокие люди без семьи и детей. Живет один, максимум два человека, и эти люди ведут немного богемный образ жизни. С функциональной точки зрения лофт — жилье не самое удобное. И для застройщика тоже, потому что делать потолки по 4–5 м и второй свет при ограниченном спросе — не всегда экономически оправданно», — рассказывает господин Бобашев. — Стоимость таких проектов — если это не просто стены, ободранные до кирпича, а настоящий лофт, где много света, большие пространства, — безусловно, выше. Потому что там, где застройщик мог сделать два этажа, ради лофта он делает один. Как правило, это верхние этажи, лофты часто бывают вместо пентхауса». ■

СОБРАТЬ ЖИЛЬЦОВ ПО ИНТЕРЕСАМ

СЕГОДНЯ В ПЕТЕРБУРГЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ НЕ БОЛЕЕ ПОЛУТОРА ДЕСЯТКОВ ДОМОВ, КОТОРЫЕ ПОЗИЦИОНИРУЮТСЯ КАК КЛУБНЫЕ. СЕГОДНЯ ЭТО ПОНЯТИЕ ПОДРАЗУМЕВАЕТ КАМЕРНОСТЬ И ОТНОСИТЕЛЬНО МАЛОЕ КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР. В ТЕОРИИ ЖЕ КЛУБНЫЙ ДОМ ПОДРАЗУМЕВАЕТ НЕКУЮ ОБЩНОСТЬ СОСЕДЕЙ ПО ИНТЕРЕСАМ. КИРИЛ КОССОВ

Под клубными домами понимаются небольшие объекты, расположенные в престижных локациях, количество квартир в которых редко превышает несколько десятков, а инфраструктура самого дома позволяет говорить о приватности и отсутствии публичности.

Оксана Кравцова, совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой», говорит, что, как правило, клубный дом должен обладать такими характеристиками, как уединенный район проживания, небольшое количество этажей и квартир на них, абсолютная безопасность, высококлассное сервисное обслуживание, наличие собственной инфраструктуры. Клубный формат также подразумевает общность интересов и социальную однородность соседей.

«Среди наших проектов в качестве примеров можно рассматривать элитные клубные дома „Приоритет“, Esper Club или „Три грации“. Все они расположены в статусных городских локациях, количество квартир варьируется от 23 до 68. В каком-то роде аналогом современных клубных домов можно считать доходные дома в центре города в дореволюционной России. С той лишь разницей, что в начале XX века квартиры в них сдавались в аренду, а не выкупались в собственность», — говорит госпожа Кравцова.

«Клубные дома — камерный вариант премиального жилья, который подраз-

умевает меньшее количество квартир (не более тридцати). Часто жильцы дома знакомы друг с другом, например, предпочтение при продаже отдается рекомендациям тех, кто уже купил квартиру, поскольку формат подразумевает однородную и приятную для жильцов атмосферу. Несколько лет назад существовала даже практика проведения собеседований с будущими жильцами, сейчас клубные дома, как правило, выставляют в открытые продажи», — добавляет Виталий Коробов, директор группы «Аквилон».

«Остальные элементы премиального жилья также обязательны: продуманная архитектура и дизайн, спокойное местоположение и качественная инфраструктура. Цены в таких объектах обычно на 15–20% выше, чем в доме аналогичного сегмента в той же локации», — указывает Екатерина Запороженко, коммерческий директор Docklands Development.

Светлана Дьякова, директор по развитию АН «Итака», полагает, что в Петербурге сегмент клубных домов развит меньше, чем в Москве. «Если говорить о первичном рынке, то мы насчитаем не более 10–15 проектов, которые можно отнести к данной категории. Среди них, например, Esper Club, „Октавия“. Надо сказать, что некоторые застройщики заявляют о своих проектах как о клубных домах, но не всегда это так на самом

деле. Основные отличия клубного дома от элитного — небольшое количество квартир (как правило, до ста), расположение в максимально престижной локации, строительство по эксклюзивному проекту из высококачественных материалов. Стоимость квартир в клубных домах в среднем на 20–25% выше, чем в элитных, что обусловлено меньшей этажностью и высокой стоимостью земельных участков для жилого строительства в уникальных престижных локациях города. Как правило, клубные дома расположены на маленьких земельных участках и не могут похвастаться большой придомовой территорией», — заключает госпожа Дьякова.

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, подходит с более строгими критериями к формату клубного дома. По ее мнению, число квартир в клубном доме не превышает тридцати. «По итогам первого квартала 2021 года на рынке элитной недвижимости реализуется только пять клубных объектов, в которых сосредоточено 4–5% свободного предложения», — сообщила она. Прямого влияния «клубности» дома на цену квадратного метра не существует, считает госпожа Московченко. Она напоминает, что основными ценообразующими факторами для элитного жилья остаются локация и качество продукта. ■



ЭКСПЕРТЫ РАССКАЗЫВАЮТ, ЧТО НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД СУЩЕСТВОВАЛА ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ СОБЕСЕДОВАНИЙ С БУДУЩИМИ ЖИЛЬЦАМИ, СЕЙЧАС КЛУБНЫЕ ДОМА, КАК ПРАВИЛО, ВЫСТАВЛЯЮТ В ОТКРЫТЫЕ ПРОДАЖИ

КЛУБНЫЕ ДОМА