

34 → «Уже активизировались покупатели квартир с нестандартными планировками большой площади, цена которых достигает несколько сотен миллионов рублей. Такие клиенты прежде всего руководствуются своими личными предпочтениями, а уже потом интересуются стоимостью квадратных метров», — отмечает он. Эксперт указывает на еще одну особенность при выборе элитной недвижимости в Петербурге: переселение в жилые комплексы с однородной социальной средой из домов, которые таким параметром не обладают.

Уровень элитного жилья в мировых столицах значительно выше предложений таких квартир в Петербурге, хотя среди проектов есть достойные примеры, замечает Людмила Рева.

Исследование Knight Frank St. Petersburg спроса и предложения по стоимости

элитного жилья за июль — сентябрь текущего года показывает, что в целом предложение соответствует покупательским предпочтениям, однако спрос сместился в сторону меньшей стоимости квартир — до 35 млн рублей. Наряду с этим возросло число запросов на квартиры стоимостью свыше 50 млн рублей, во многом благодаря появлению на рынке покупателей из Москвы.

«От москвичей можно услышать разные комментарии о Петербурге — о цвете, свете, скорости и ритме жизни нашего города, но в одном их мнение совпадает: у нас все „под рукой“, очень близко. Так и есть, если правильно выбрать место для жизни», — говорит директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg Екатерина Немченко.

Между тем, по ее словам, повышается лояльность консервативной петербург-

ской аудитории к формату апартаментов в элитных комплексах, что подтверждают продажи прошедшего квартала, когда доля апартаментов выросла в общей структуре сделок с 6 до 21%.

ВОЗРАСТ БЕРЕТ СВОЕ За последние пять-шесть лет покупатель элитного жилья в Петербурге помолодел. «Если в 2010 году средний возраст покупателя элитного жилья и жилья бизнес-класса у нас составлял 46 лет, то в 2016 году — уже 40 лет. Но надо учитывать, что возраст покупателя применительно к жилью определенного класса сильно зависит от позиционирования объектов компании», — отмечает Вера Сережина.

Возраст покупателей недвижимости премиум-сегмента действительно заметно снизился, солидарна с экспертом RBI Оксана Кравцова: это преуспевающие биз-

несмены в возрасте от 30 лет, холостые или с семьями, приобретающие жилье для себя. Взрослая категория покупателей — 40–50 лет — также стабильна, однако по объемам продаж на первый план сейчас выходит более молодое поколение.

По словам Игоря Онокова, средний возраст покупателя элитного жилья — все же люди старше 40 лет, и основным мотивом покупки для них является улучшение своих жилищных условий или приобретение жилья для детей. Инвестиционных же сделок на рынке премиального жилья крайне мало.

На протяжении последних пяти лет основная доля покупателей элитного жилья приходится на возрастную категорию 40–50 лет, подтверждает генеральный директор Knight Frank St. Petersburg. В то же время фиксируется рост доли покупателей в возрасте старше 50 лет. ■

МАТЕРИНСКАЯ КАМПАНИЯ

ГОВОРЯТ, ЧТО ЕСЛИ НИЧЕГО НЕ УСПЕВАЕШЬ, НАДО ДОБАВИТЬ СЕБЕ ЕЩЕ ОДНО ДЕЛО. РАБОТАЮЩИЕ МАМЫ МАЛЕНЬКИХ ДЕТЕЙ — ПРИМЕР ЭТОЙ ФОРМУЛЫ В ДЕЙСТВИИ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ КРИСТИНА НАУМОВА БЕСЕДОВАЛА С ЖЕНЩИНАМИ — РУКОВОДИТЕЛЯМИ И ВЛАДЕЛЬЦАМИ БИЗНЕСА О ТОМ, КАК ОНИ СОВМЕЩАЮТ МАТЕРИНСТВО И КАРЬЕРУ.

Недавно услышала историю о том, как глава петербургского филиала известной страховой компании буквально «выгнал в декрет» едва родившую сотрудницу, которая рвалась на работу. Кто-то скажет: «Правильно сделал!» Кто-то упрекнет в сексизме. Так или иначе, сегодня многие работодатели в подобной ситуации вздохнули бы с облегчением, что не нужно искать замену специалисту. Но что движет женщинами, которые в схватках дописывают отчет для руководителя, на прогулке с коляской проверяют рабочую почту, а во время сна младенца проводят деловые встречи?

ВЫПАСТЬ ИЗ ОБОЙМЫ С одной стороны, героинями этого материала должны были стать хирурги, ученые, балерины и все те, чья карьера не может подождать. С другой стороны, сегодня почти всякая карьера подождать не может. Любая сфера развивается такими темпами, что через три года, к моменту выхода из декрета, специалист будет за бортом.

Топ-визажист, создатель и креативный директор Olya Petrova Make Up School Ольга Петрова говорит: «В сфере красоты изменения происходят стремительно, нужно быть постоянно в деле». Поэтому уже спустя три месяца после рождения ребенка она продолжила плотно заниматься своим проектом.

Другой пример — сфера IT. «За три года сменилось четыре поколения iPhone, изменилась конъюнктура рынка, медиа и главные действующие лица на их страницах. В этот поезд можно не успеть. Твоя квалификация, твои операционные навыки, твое реноме как управленца за такой срок могут превратиться в тыкву», — рассуждает директор по корпоративным коммуникациям группы «Астерос» Ника Комарова.

Свой бизнес — это еще один пример, когда отложить дела нельзя. Хочешь быть



ДЕЛОВЫЕ ЖЕНЩИНЫ ПОСЛЕ РОДОВ ПОЗВОЛЯЮТ СЕБЕ ОСТАВИТЬ ПОСТ МАКСИМУМ НА ПАРУ МЕСЯЦЕВ, ЧАЩЕ ЖЕ ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ ПОЗВОЛЯЮТ ИМ ВОВСЕ НЕ ПРЕРЫВАТЬ РАБОЧИЙ ПРОЦЕСС

успешным — совмещай. Юлия Фирсова, основавшая PR-агентство FMC Media в декретном отпуске, рассказывает: «Мне невыгодно говорить, что я ухожу в декретный отпуск или на роды, потому что для заказчика это означает мое физическое исчезновение. Ждать меня никто не будет. Я в данном случае как некая сторонняя служба, которая не знает сбоев и выходных, а не сотрудник штата. Никто не оплачивает за меня налоги, медицинскую страховку, сотовый телефон и бензин».

Виктория Филиппова, партнер кадрового агентства Cornerstone, вспоминает, что уходила в декрет буквально за три дня до родов и как такового декрета у нее не было. «Я всегда была онлайн, телефон

работал в режиме проверки почты, мне можно было позвонить, единственное — до трех месяцев малыша я не ездила ни на какие деловые встречи. Такое решение принять для меня было несложно, ведь моя компания — тоже мое детище. Как партнер я была кровно заинтересована в ее развитии, получении новых проектов, от меня финансово зависела моя команда», — говорит собеседница издания.

Психолог Ксения Ульянова, основательница курса «Нарру декрет», открыла свой первый бизнес во время беременности, поэтому когда ребенок появился на свет, пришлось совмещать роль мамы с работой. «На мне уже лежали обязательства по аренде, зарплате недавно нанятого

первого сотрудника, — рассказывает Ксения Ульянова. — Так что в офисе я появилась, когда сыну исполнилось два месяца. Тогда и начался очень активный для бизнеса период».

Лиана Хабибуллина, руководитель департамента охраны труда в IT-компании RCNTEC, тоже побоялась, что не сможет вернуться в профессиональный строй. «Одна из моих ключевых функций — изучать законодательство, изменения в нем и доводить до сведения об этом работников в регионах. Изменений в последние годы очень много. Уйдя на три года, я просто напросто выпаду из обоймы».

Материальный вопрос тоже подталкивает женщин к подвигам. Ольга Вяткина, PR-директор рекламного агентства Nectarin, стремилась сохранить должность и финансовый статус из-за обязательств, ведь воспитывает ребенка одна. «В день родов мне нужно было обязательно сдать руководству финансовый план, предварительно согласовав его с главным бухгалтером. У меня начались схватки, я позвонила врачу, она сказала собираться и выезжать в роддом. Но сначала я отправила план на согласование, с комментарием „Жду о'кей, чтобы поехать на роды“. В ответ я получила много смайлов, и пришлось уточнить, что я не шучу», — вспоминает она.

ВДОХНОВЕНИЕ Перинатальные психологи говорят, что во время беременности женщина может обнаружить у себя новые таланты или в целом ощутить вдохновение.

Людмила Тимакова, генеральный директор творческого объединения «Пенза-Хобби», советует прислушиваться к себе и попробовать превратить свое хобби в любимую работу, как это получилось у нее самой. «Когда я была в декретном отпуске, я много вязала для дочери. Потом