ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

РОСТКИ НА ВЫЖЖЕННОЙ ЗЕМЛЕ

Конец февраля внес сумятицу в ряды как потребителей, так и бизнес-сообщества. Ежедневные новости о новых санкциях и уходе с рынка крупных международных компаний, да и общая международная нестабильность практически парализовали общество. На несколько дней бизнес-процессы замерли.

Впрочем, кризисы не длятся слишком долго: даже к непрекращающейся тряске человек рано или поздно привыкает и для него она становится обыденностью. Поэтому по прошествии двух недель после начала острой фазы кризиса (хочется верить, что острая фаза пришлась на 20-е числа февраля и острее уже ничего не будет) предприниматели начали оценивать размер ущерба. Он, разумеется, внушителен. Но определенные плюсы в этой ситуации местный бизнес извлечь сможет. Ведь уход международных игроков означает высвобождение занятых ими ниш.

Заявления крупных международных компаний о приостановке деятельности вряд ли будут иметь серьезные последствия. По крайней мере, в то, что из страны действительно уйдут такие гранды, как «Макдональдс» или «Кока-Кола», верится с трудом: три десятка лет завоевывать рынок, с трудом находить помещения под свои точки, скупать местных производителей, а потом в одночасье все перечеркнуть готов не каждый. Ведь позже все равно придется возвращаться и начинать все с нуля. Конечно, будут и компании, которые действительно уйдут. Однако на пустом месте и на выжженной земле все равно быстро вырастает что-то новое.

Сейчас сложилась ситуация, когда возможности населения оказались серьезно урезанными в части использования своих накоплений. Валютные операции ограничены, зарубежные инвестиции невозможны. Логично предположить, что в ближайшее время появятся новые инструменты, которые направят эти средства населения в новые проекты и технологии. До тех же пор в России остается самый традиционный инструмент инвестирования — недвижимость. Прошлогодних рекордов по сделкам, вероятно, ждать не приходится, но стремление сохранить свои сбережения, как и в прошлые кризисы, будет поддерживать спрос на жилую недвижимость.

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗИМНИЙ САД ПО ФЭНШУЙ

КРИЗИСНАЯ СИТУАЦИЯ, В КОТОРОЙ ОКАЗАЛАСЬ ЭКОНОМИКА СТРАНЫ, ВРЯД ЛИ ПОВЛИЯЕТ НА СТАНДАРТЫ ЖИЛЬЯ ПРЕМИУМ-КЛАССА, ЗАСТРОЙЩИКИ ПО-ПРЕЖНЕМУ БУДУТ БОРОТЬСЯ ЗА КЛИЕНТА, СТАРАЯСЬ ПОВЫСИТЬ КОМФОРТ ПРОЖИВАНИЯ. А ПОТОМУ В ПРОЕКТАХ ПО-ПРЕЖНЕМУ БУДУТ ПОЯВЛЯТЬСЯ ФИТНЕС-КЛУБЫ, ПЕРЕГОВОРНЫЕ КОМНАТЫ, ДЕТСКИЕ КЛУБЫ И ПРОЧИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ. РОМАН РУСАКОВ

Аналитики «Фридом Финанс» говорят, что в последние два года наблюдается особенный ажиотаж на апартаменты с террасами, в которых потом обустраивают зимние сады или бассейны, а в течение последних пяти лет наблюдался рост спроса на жилые комплексы с кинотеатрами, фитнес-клубами, переговорными комнатами и детскими клубами. «В Петербурге таких предложений на рынке недвижимости немного, так как такие квартиры раскупают еще на стадии строительства»,— говорят в компании. На данный момент в свободном предложении рынка элитной недвижимости Санкт-Петербурга насчитывается около 100 тыс. кв. м (примерно 750 квартир). «Застройщики стараются не экономить на элитном сегменте и максимально насыщают его такого рода „фишками“, чтобы подчеркнуть статус приобретателя, что заметно увеличивает и стоимость конечного предложения. По разным данным, на это у застройщиков уходят дополнительные затраты в рамках 10–15% от общей стоимости проекта, соответственно, конечные цены для покупателя будут выше примерно на 5–15%»,— подсчитали в «Фридом Финанс».

ПОВЫСИТЬ ЛИКВИДНОСТЬ «Скорее такие „фишки“ делают жилье не дороже, а более комфортным, а значит, более ликвидным. Понятно, что если покупатель будет сравнивать проекты в одной локации, он выберет тот, который лучше продуман, в котором больше внимания уделено деталям»,— говорит Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон».

«Небольшие „фишки“, придуманные для удобства будущих жителей, поднимают стоимость жилья на 5–10%. Именно поэтому при разработке проекта необходимо особенно тщательно продумать их»,— считает генеральный директор Element Development Виталий Коробов.

Заместитель генерального директора по производственным вопросам объединения «Строительный трест» Андрей Паньков также полагает, что любые дополнительные опции делают жилье дороже. «В каждом конкретном проекте эта цифра будет разная. Как застройщик могу сказать, что удорожание квадратного метра на этапе строительства объекта недвижимости за счет включения в проект помещения для зимнего сада, бассейна или кинотеатра будет незначительной — до 10%, так как от застройщика потребуется лишь обеспечение дополнительных инженерных коммуникаций. После отделочных работ стоимость квадратного метра увеличится в зависимости от формата и наполнения объекта»,— делится он.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО НЕЛЬЗЯ СБРАСЫВАТЬ СО СЧЕТОВ КЛИЕНТОВ С ЭЗОТЕРИЧЕСКИМИ ЗАПРОСАМИ — НА «ХОРОШУЮ» АУРУ В ДОМЕ И «ПРАВИЛЬНЫЙ» ФЭНШУЙ. ТАКИХ КЛИЕНТОВ, СУДЯ ПО ОТЗЫВАМ СОТРУДНИКОВ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ, ОКОЛО 5%

«Для элитного жилья определяющей остается локация жилого комплекса, именно она и влияет на его стоимость. Можно насытить проект множеством дополнений, но если он не находится в элитной локации, это не поможет»,— уверен директор департамента недвижимости группы ЦДС Сергей Терентьев.

Господин Паньков говорит, что в элитных городских многоэтажных объектах больше востребованы такие индивидуальные дополнительные опции, как мини-сауны, закрытые или открытые террасы, помещения для занятий спортом, в прибрежных объектах к дополнительным опциям также можно отнести причал для швартовки индивидуального речного транспорта. «Спортивные залы, бассейны или кинотеатры, с моей точки зрения, востребованы либо в объектах индивидуального загородного строительства, либо в качестве коммерческой инфраструктуры в составе жилья премиум-класса»,— замечает он. ➔ 16