

ПУТЬ К КЛИЕНТУ / 20
РЫНОК ДЛЯ СВОИХ / 22
АРЕНДАТОРЫ МЕНЯЮТ
ПРЕДПОЧТЕНИЯ / 25

Элитная недвижимость

Вторник, 13 декабря 2016 №231

(№5839 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–28

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

Guide

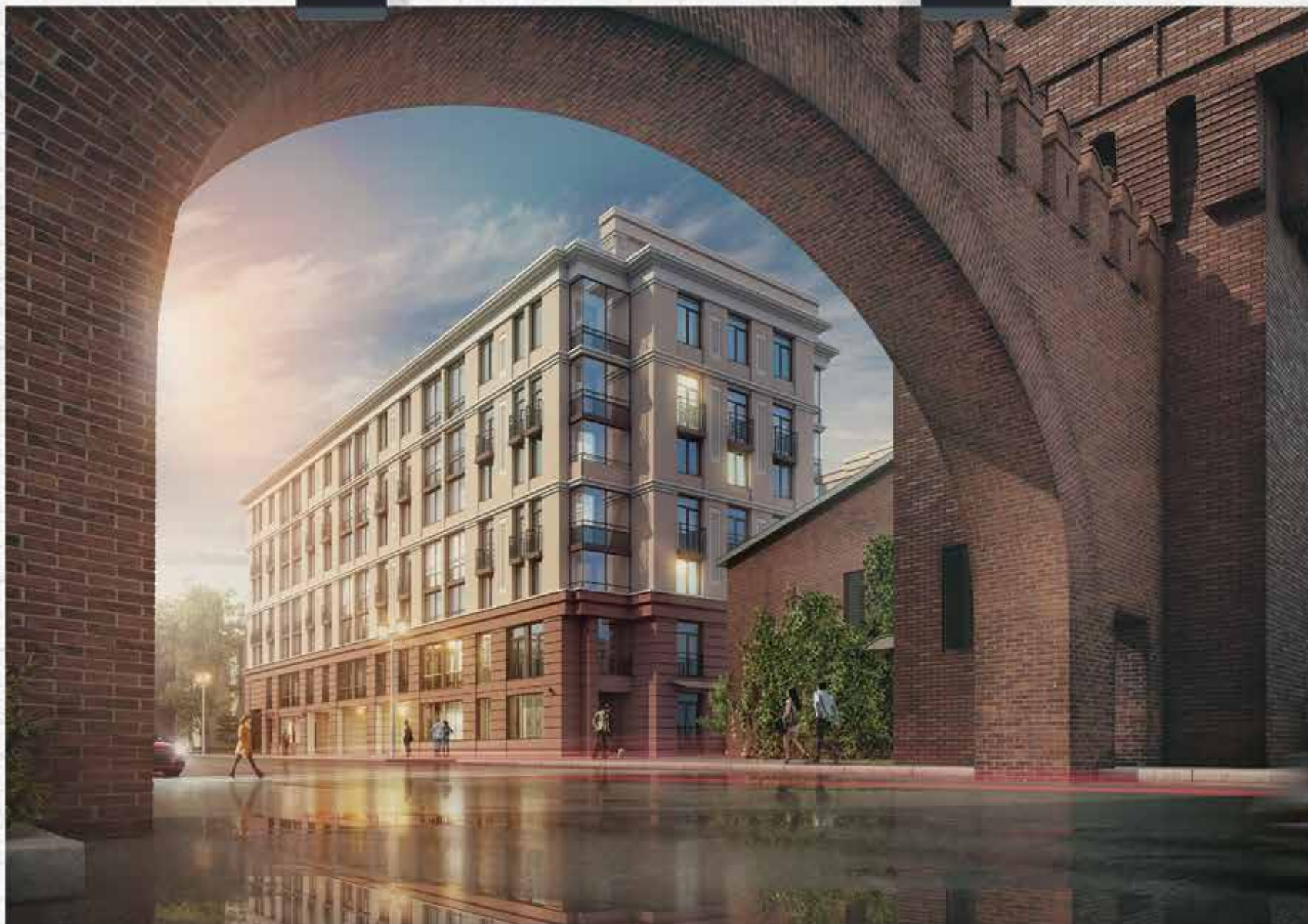


«Петербург после дождя»
Вид на дом ArtStudio на 2-й Советской улице
Акварель



Дом у Невского

ПОЛТАВСКАЯ 7



«Петербург на рассвете»

Вид на «Дом у Невского» через арку
Феодоровского собора

Digital art



The art of real estate®

rbi.ru

КВАРТИРЫ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

(812) 320-76-76



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE «ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ВСЮДУ ЖИЗНЬ

Уже не первый год идут разговоры о том, что локации для строительства элитного жилья в Петербурге закончились. Однако новые дорогие проекты все равно появляются — девелоперы начали приглядываться к тем районам, которые не претендовали на гордое звание элитных. К Коломне, например. Эта самая живописная часть Адмиралтейского района расположена на четырех маленьких островах: Новоколоменском, Староколоменском, Матисове и Галерном. В Коломне — девять набережных и двадцать мостов. Здесь тихо, мало машин, и каким-то чудом сохранилась атмосфера «самого умышленного и отвлеченного города в мире», как назвал Петербург Достоевский. Сегодня те места, которые при Достоевском были непрезентабельными, имели отталкивающий вид и сомнительную репутацию, как Сенная площадь и «Вяземская лавра», например, являются тем самым центром города, где хотят жить многие, хотя это и не «золотой треугольник». Как сказал один из экспертов, центр города так хорош, что обладать квартирой здесь стремятся многие.

Можно сказать, что совершенно неосвоенный формат городского элитного жилья — это лофты в зданиях бывших заводов и фабрик. У нас просто их нет. Хотя во всем мире такое жилье, с современной инженерной инфраструктурой, считается престижным и неординарным. Возможно, когда, наконец, локации для элитных проектов закончатся, девелоперы возьмутся и за такие объекты, несмотря на все трудности освоения подобной недвижимости. К этому времени, правда, не все бывшие промышленные здания смогут дожить. Хотя, возможно, появится спрос — станет финансово независимым то поколение, которое знает толк в дизайне, архитектуре и держит за элитное жилье не только дворцы и краснокирпичные особняки.

Кстати, о дизайне и исключительности. В самом центре Петербурга, недалеко от ДЛТ, открылся первый в городе бутик-отель Villa Perlov, обставленный культовыми предметами дизайна. Чтобы оценить преимущества такого пространства, стоит в нем пожить хотя бы недолго. И первые гости в отеле уже есть. Как сказала одна дама, из душа не надо бежать за очками, чтобы понять, как включить кран. Это о том, что хороший дизайн делает жизнь проще и приятнее, а не создает проблем его потребителям.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НЕРАСКРЫТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЦЕНТР ПЕТЕРБУРГА ТРАДИЦИОННО СЧИТАЕТСЯ ЛОКАЦИЕЙ, В КОТОРОЙ РАЗМЕЩАЕТСЯ ЖИЛЬЕ ПРЕМИАЛЬНОГО КЛАССА. ОДНАКО И ЗДЕСЬ, В ОБЖИТЫХ РАЙОНАХ, А НЕ ТОЛЬКО В «СЕРОМ ПОЯСЕ», ЕСТЬ УЧАСТКИ, КОТОРЫЕ, ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, НЕДООЦЕНЕНЫ И ИМЕЮТ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Местоположение является определяющим для класса объекта. Чем ближе к центру, тем меньше вероятность того, что там появятся многоэтажные дешевые дома, и наоборот. Центральный район исторически считается элитной локацией города. Его привлекательность формируют близость Невы, панорамный вид, доступность делового и культурного центра города. Играет роль также статусность места — близость к городским достопримечательностям, главным историческим доминантам города, водным артериям.

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга и исследований рынка холдинга RBI, отмечает, что люди достаточно консервативны в отношении элитных локаций: для них это в первую очередь Крестовский остров, Петроградская сторона, «золотой треугольник». «Поэтому любые другие локации с точки зрения покупателя элитного жилья всегда будут проигрывать», — считает она.

К локациям, на которых могут быть расположены элитные проекты, существует целый ряд требований, в том числе отсутствие по соседству крупных промышленных или транспортных объектов, наличие вблизи зеленой зоны, а также видовых характеристик. Свободных территорий, которые бы сочетали весь этот комплекс условий, в центре Петербурга практически не осталось.

РОСТ В БУДУЩЕМ Но в центре все же есть микрорайоны, которые пока не до конца раскрыли свой потенциал и в будущем могут развиваться как престижные кварталы. Чаще всего под такими локациями эксперты подразумевают территории так называемого «серого пояса», где располагаются промышленные объекты. Но и в обжитых кварталах еще есть места, которые имеют возможность вырасти в цене.

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, говорит: «Парадный, на первый взгляд, Петербург имеет множество мест, требующих внимания и заботы. Как приятно смотреть на улицы и дома, получившие вторую жизнь в результате реконструкции и преображения! Меняется внешний облик, меняется окружение, меняется аура места, и вместе со всеми позитивными изменениями растут привлекательность локации и стоимость недвижимости. Центральные районы Петербурга нуждаются в этом. Существует немало исторических зданий, которые неэффективно используются, улиц и районов, имеющих большой потенциал для развития».

«В центре традиционно возводятся объекты премиум-класса, но и здесь очень важна конкретная локация. До конца не освоен район вблизи Смольного. Здесь очень много промышленных зданий, которые нуждаются в преобразовании или сносе. Пока же есть риск того, что во вновь построенных домах



НАБЕРЕЖНЫЕ АДМИРАЛТЕЙСКОГО РАЙОНА НЕ ЛИШЕНЫ РОМАНТИЧНОСТИ И ЗАГАДОЧНОСТИ

из окон квартир будут открываться вовсе не открыточные виды на собор и акваторию Невы. Этот критерий может понизить статус объекта до бизнес-класса», — рассуждает Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс». Он также считает, что большой потенциал есть у Коломны ближе к большой Неве и судостроительным верфям. Этот район пока в тени, отмечает девелопер, и его территория очень слабо развивается. «Буквально пять минут отъехать на машине от главных городских исторических достопримечательностей, но ощущение, что ты попал в другой город. Развитие района сдерживает мораторий на снос исторических зданий, которые таковыми не являются. К примеру, старое здание, которое не представляет культурной и архитектурной ценности, вполне может попасть под этот мораторий. В то же время оно может препятствовать реализации федеральных проектов (строительству дорог и развязок) или новому строительству», — говорит господин Оноков.

Дмитрий Крутов, руководитель аналитического центра ГК «Доверие», согласен с мнением, что перспективной территорией может стать локация на границе Адмиралтейского и Кировского районов, вблизи Обводного канала и Адмиралтейских верфей. «Это направление практически полностью представлено старым фондом и по своему составу сродни центру. Тем не менее исторически оно было практически полностью застроено доходными домами, в относительной близости начиналась промышленная зона, что несколько снижало его статус. Также туристические маршруты обходят эту часть города, что не способствует ее активной реконструкции. Все же в случае дефицита качественных территорий, а этого можно ожидать после освоения Петровского острова, отдельных локаций Васильевского острова и Петроградской стороны,

девелоперы могут обратить внимание и на данную зону для реализации проектов элитного жилья», — полагает господин Крутов.

Вера Сережина также считает, что один из районов, который обладает потенциалом премиальной локации, но на сегодня в таком качестве не рассматривается, — это район Коломны. «Показатели „элитности“ района — это близость к центру, близость к воде, видовые характеристики, однородная социальная среда. В Коломне не так много открыточных видов, а социальная среда очень неоднородная. Сегодня там реализуются единичные элитные проекты (например, Art View House, ЖК „Голландия“). При этом есть удачный проект создания современного нового пространства — Новая Голландия. Он может положительно повлиять на характеристики локации, так как там заявлены интересные функции и общественные пространства, которые будут точками притяжения людей», — рассказала госпожа Сережина.

Она указывает на то, что в последние годы в Петербурге разрабатывалась программа сохранения исторического центра и одним из пилотных районов как раз должна была стать Северная Коломна. «Без участия государства облик района не поменяется, нужна единая госпрограмма, включающая такие меры, как упрощение согласований, нормативов. Изменение статуса района отразится на росте стоимости вторичного жилья. На стоимости первичного — вряд ли, учитывая, что те единичные элитные проекты, которые реализуются здесь сегодня, характеризуются высоким уровнем цен (200–500 тыс. рублей за квадратный метр)», — отмечает госпожа Сережина.

Господин Оноков обращает внимание на то, что сейчас средняя стоимость элитного «квадрата» варьируется в пределах 320–350 тыс. рублей. Но цена недвижимости из-за депрессивного окружения, как правило, ниже, а затраты на реализацию

новых проектов выше. В итоге экономически нецелесообразно реализовывать такие проекты.

ДЛИТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС Надежда Калашникова, директор по развитию компании Л1, обращает внимание, что формирование элитной локации — вообще процесс небыстрый, он может растянуться на 10–15 лет, а иногда и на гораздо более длительный срок. Самый характерный пример — формирование такой территории в западной части Петроградского острова и на Петровском острове. «Но здесь эта локация сформировалась как раз преимущественно за счет точечного перепрофилирования промышленных территорий, а не за счет апгрейда существующей жилой застройки», — говорит эксперт. При этом госпожа Калашникова считает, что создать элитную локацию в уже существующей жилой застройке даже тяжелее, чем на месте бывшей промзоны. «Одно дело — осваивать цельный (и, как правило, немаленький) земельный участок, где можно с нуля создать соответствующую данному уровню жилья инфраструктуру, и совсем другое — точно «втыкаться» в существующую застройку, качество которой чаще всего весьма далеко от необходимого при таком соседстве. Куда деть таких соседей с их давно существующей весьма заурядной социальной инфраструктурой? Расселить? Это может сделать убыточным любой самый элитный проект (вспомните новые ПЗЗ и высотный регламент), не говоря уже о том, что сам процесс расселения затянется на неопределенный срок. Кроме того, в сформировавшихся жилых зонах плотность застройки весьма велика, и привлекательные места, куда можно воткнуться, чтобы создать элитную лауну, нужно еще поискать (если можно вообще найти). Поэтому мое мнение — новые элитные локации будут в ближайшее время формироваться преимущественно за счет промышленных территорий, благо потенциал еще есть», — говорит госпожа Калашникова. Хотя не исключает, что после запуска ЗСД на повышение статуса могут претендовать Васильевский остров и прибрежная жилая территория между станциями метро «Черная речка» и «Старая Деревня». «Но процесс этот затянется на



ЗДАНИЯ НА ОСТРОВЕ НОВАЯ ГОЛЛАНДИЯ ТАК ЖЕ, КАК И ОКРУЖАЮЩАЯ ТЕРРИТОРИЯ, АКТИВНО ОСВАИВАЮТСЯ. ТЕПЕРЬ ЗДЕСЬ ГОРОДСКОЙ ПАРК, И ВИД НА НЕГО — ОДНО ИЗ НОВЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РАЙОНА

десятилетия и будет носить медленный, ползучий характер в силу причин, изложенных выше», — отмечает она.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, также не исключает, что появление новых премиальных проектов наиболее вероятно в исторической части Адмиралтейского и Василеостровского районов. Эти территории отличают близость к центру города, интересные видовые характеристики, архитектурная однородность, наличие зеленых зон, поэтому при финансовом и административном участии городских властей они могут повысить свой статус. «На сегодняшний день они недооценены в связи с наличием в непосредственной близости промышленных зон, обилием автомобильного трафика. В проекты реконструкции в этих локациях девелоперы не готовы входить в связи со сложностями процесса согласования, ограничениями, накладываемыми КГИОП, а также трудностями, связанными с адаптацией существующих планировочных решений под актуальные запросы покупателей. Кроме того, на сегодняшний день нет четкого механизма расселения жителей таких домов, что влечет за собой дополнительные риски для девелоперов», — говорит госпожа Конвей. Также, по ее мнению, можно отметить Петровский остров. Эта локация пока не доведена до

уровня премиальной, однако по мере реализации жилых проектов потенциал для премиального девелопмента будет расти.

«Стоимость жилья в этих локациях может вырасти в полтора-два раза, однако это может произойти не менее чем в десятилетней перспективе», — рассуждает госпожа Конвей.

НЕОДНОРОДНАЯ СРЕДА Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», считает, что основная причина непопулярности районов — промышленный пояс, неоднородно окружающий исторический центр. «Наиболее примечательным выглядит район площади Александра Невского — удручающая промышленная застройка набережной Невы от Невского проспекта до Обводного канала, большая часть Адмиралтейского района, Васильевский остров», — добавляет она. Госпожа Кравцова также считает, что изменить ситуацию одним застройщикам не под силу, масштабные проекты redevelopment в городе можно пересчитать по пальцам. «Эффективный redevelopment возможен при консолидации территорий у одного или нескольких застройщиков с достаточным бюджетом и единым комплексным видением освоения пятен», — уверена она.

Руководитель отдела маркетинга ООО «Н+Н» Майя Афанасьева говорит: «По

нашей оценке, несколько недооценен Петроградский район, особенно те кварталы, которые уходят вглубь от основных магистралей. Пока что там строится в основном жилье комфорт-класса, но по мере роста дефицита пятен под застройку в центре города застройщики придут и сюда. Например, есть потенциал у территории, близкой к станции метро «Чкаловская»: это достаточно привлекательная локация. Так что со временем и здесь появится более дорогое жилье».

Михаил Ривлин, заместитель председателя правления «Охта Групп», девелопер проекта Art View House, отмечает: «На сегодняшний день недооцененная территория для развития элитного жилья — это все статусные места исторического центра Петербурга. Происходит это по причине отсутствия фактической возможности реновировать историческую часть города и вести там новое строительство. Ни один дом, даже с самым шикарным видом, не будет элитным, если из крана течет ржавая вода. Но при этом старый центр Петербурга так хорош, что находящаяся здесь элитная недвижимость становится одной из тех ценностей, обладать которой стремятся состоятельные люди».

Валентин Заставленко, вице-президент группы компаний Springald, рассказывает: «Еще пять-семь лет назад нами велись переговоры с целым пулом различных инвесторов, готовых вкладываться в расселение, вкладывать серьезные инвестиции в развитие исторической застройки, были даже первые инвестиционные меморандумы. Ушатом холодной воды для инвесторов стала история с переездом Военно-транспортного университета Железнодорожных войск с угла набережной Мойки и улицы Глинки, где инвестор потерял возможность реализации проекта из-за невразумительной позиции тогдашних городских властей — ему не позволили производить redevelopment территории бывшего училища. Затем были истории со зданиями Конюшенного ведомства, история с переводом в рекреационную зону земель инвестора на Сытинской улице, история с «блокадной подстанцией». В городе нет понятных механизмов работы с инвесторами, нет правовой базы для них, нет никаких гарантий». ■

КИТАЙЦЫ ПОКУПАЮТ ЖИЛЬЕ В МОСКВЕ

ЖИТЕЛИ КНР СЕГОДНЯ ЯВЛЯЮТСЯ КРУПНЕЙШИМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ ЖИЛЬЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ СРЕДИ ВЫХОДЦЕВ ИЗ ДАЛЬНОГО ЗАРУБЕЖЬЯ: ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ДОЛЯ СДЕЛОК С ИХ УЧАСТИЕМ УВЕЛИЧИЛАСЬ В ТРИ РАЗА И СОСТАВИЛА 7%, ВЫЯСНИЛИ РИЕЛТОРЫ КОМПАНИИ «ИНКОМ-НЕДВИЖИМОСТЬ».

ПО МАТЕРИАЛАМ REALTY.RBC.RU

Еще 3% сделок приходится на немцев, итальянцев и сирийцев. 90% иностранных покупателей столичного жилья составляют жители стран ближнего зарубежья (бывших республик СССР).

Чаще всего жители КНР покупают жилье в Москве, чтобы сохранить и диверсифицировать сбережения, сообщает РБК. Покупатели из дальнего зарубежья, по оценкам риелторов, в последние годы не были и сейчас не являются массовым явлением на московском рынке жилья. Но их доля — около 3% от общего объема спроса — устойчива. «Среди иностранцев мало тех, кто приоб-

ретают жилплощадь в Москве, чтобы в ней жить. Преимущественно это люди, которые рассматривают вложения в существенно подешевевшую для них недвижимость в российской столице как механизм «консервации» денежных средств на долгосрочную перспективу», — говорит директор департамента вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость» Сергей Шлома.

Наибольшим спросом у китайцев пользуются квартиры премиум- и элитного сегментов в центре и на юго-западе столицы. Остальные инвесторы предпочитают вкладывать деньги в недорогие высоколиквид-

ные объекты, отмечают риелторы. Около 90% всех сделок с участием иностранных покупателей московского жилья на вторичном рынке в «Инком-Недвижимости» происходит в сегменте эконом-класса, а абсолютное большинство участников этих операций с недвижимостью — выходцы из стран бывшего СССР.

Иностранные покупатели, по данным компании, активизировались на московском вторичном рынке жилья весной нынешнего года, когда российская валюта оценивалась на уровне 70 руб. за доллар США, а ситуация в сегменте жилой недвижимости, по их

оценкам, окончательно стабилизировалась. В октябре средняя цена предложения на вторичном рынке жилья Москвы, по данным «Инком-Недвижимости», составила \$2,9 тыс. за квадратный метр. С января 2014 года она снизилась на 45,4%. Столь же низкие цены были десять лет назад. В марте 2006 года средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке столицы составила \$2,9 тыс., после чего продолжила увеличиваться и к середине 2006-го до конца 2014 года находилась в диапазоне \$4–7 тыс., говорится в материалах компании. ■

Я В ДОМИКЕ

В УСТЬ-ИЖОРЕ, НА БЕРЕГУ НЕВЫ, ОТКРЫЛСЯ ЗАГОРОДНЫЙ ДЕТСКИЙ КЛУБ «Я В ДОМИКЕ».

АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Это двухэтажное здание расположено в десяти минутах езды от КАД на Шлиссельбургском шоссе. Внутри — пространство довольно необычное. Дизайн-проект сделан в скандинавском стиле, поэтому здесь так много света и простора, а при строительстве использовались экологически чистые материалы. В клубе нет дверей — по зданию можно свободно переходить из одного помещения в другое. Зато есть причудливые лабиринты, как, например, огромное дерево с секретным ходом между вторым и первым этажами. В клубе расположились медиатека, театральный зал, творческие мастерские, игровая, «комната Водяного» для опытов с водой, детская кулинарная студия. Вся мебель и предметы интерьера в «Домике» выполнены на заказ: столы-трансформеры в мастерских, стеллажи для игрушек и непривычные для детского клуба элементы — амфитеатр и сцена с гримерной, а еще «норки» прямо в стенах, где можно спрятаться и поиграть.

«Я в домике» рассчитан на 50 детей от двух до шести лет. Для них на предусмотрено несколько программ: группы полного и неполного дня, дополнительные занятия в вечерние часы. Для каждого ребенка команда «Домика» разрабатывает свой распорядок: можно выбрать занятия по интересам, согласовать отдельное меню, обсудить режим. Кстати, в клубе нет деления на возрастные группы.

В команду «Домика» входят педагоги по английскому языку, математике, музыке, хореографии, изобразительному искусству и керамике, биологии и зоологии, а также мастера по столярному делу, шитью, кулинарии и даже режиссер. В «Домик» часто будут приходить гости — известные писатели, художники и музыканты.

Каждый сезон планируется устраивать разные занятия с детьми на свежем воздухе: осенью собирать гербарии, зимой изучать свойства снега и льда, весной и летом будет разбит огород.

По выходным и праздникам в «Домике» — семейный день с мастер-классами, прогулками и барбекю. ■



ЗАЛ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ УПРАЖНЕНИЙ



ИНТЕРЬЕР КАФЕ ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ ТОЖЕ ОБЫГРЫВАЕТ ТЕМУ «Я В ДОМИКЕ»



ЗАЛ И СЦЕНА

ЖИЛЬЕ ВМЕСТО ТРИБУН

REALTY.RBC.RU

Архитектурное бюро Рема Колхаса ОМА предложило превратить один из районов Роттердама в спортивный кластер с жильем.

Власти Роттердама одобрили генеральный план развития района Фейеноорд, разработанный архитектурным бюро притцкеровского лауреата Рема Колхаса ОМА, сообщает Designboom.

На действующем стадионе «Фейеноорд» (жители Роттердама называют его de Kuip — «кадка»), построенном в середине 1930-х годов, архитекторы предложили разместить жилые помещения, магазины, рестораны и легкоатлетический спортивный центр, а рядом с ним — благоустроить городскую площадь. ■

МУЗЕЙ В ГЭС

REALTY.RBC.RU

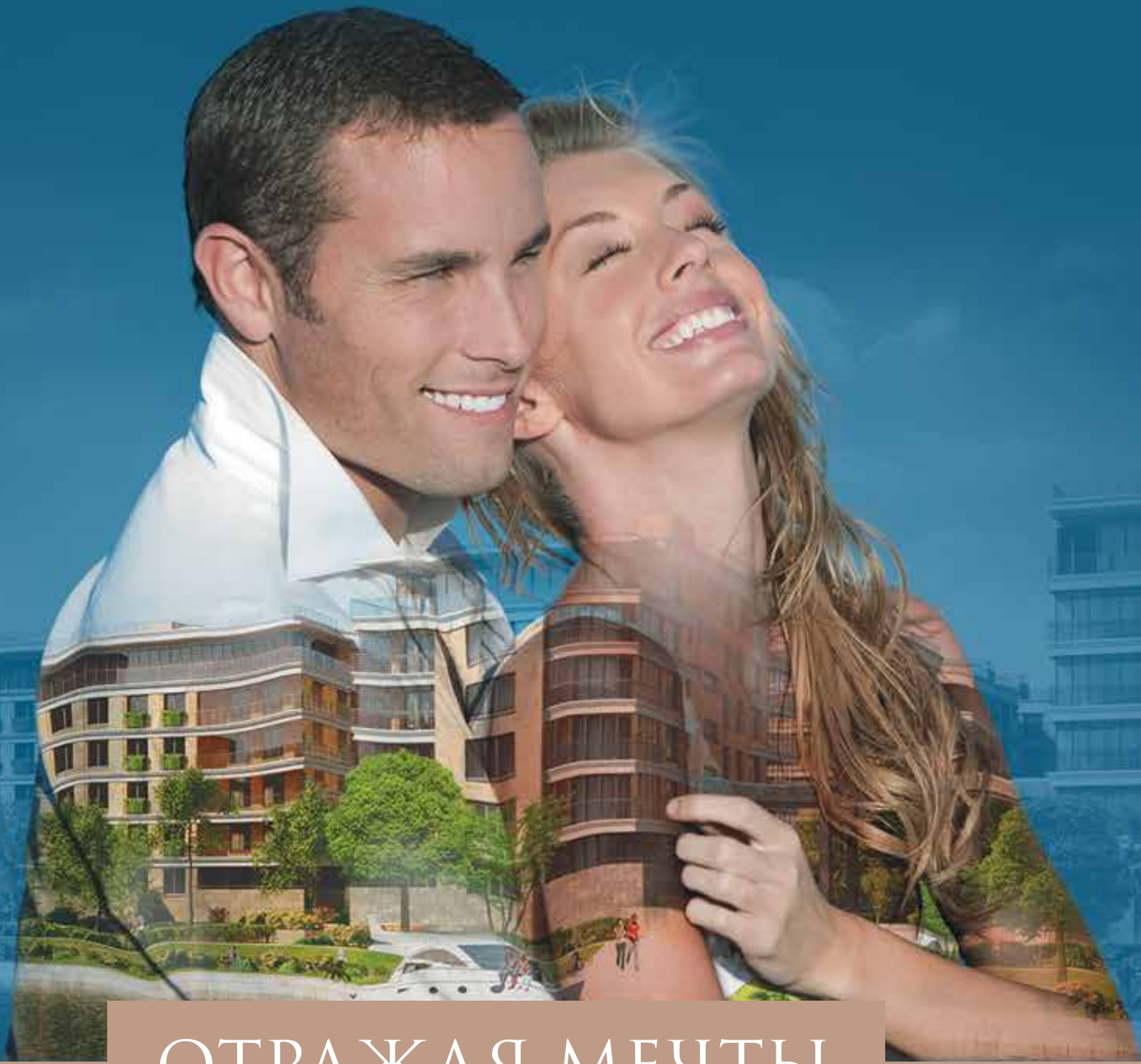
На V Санкт-Петербургском международном культурном форуме был представлен проект Музея современного искусства, который появится к 2018 году в бывшей ГЭС-2 на Болотной площади в Москве.

Об этом говорится в сообщении Москомархитектуры. Здание гидроэлектростанции, признанное памятником архитектуры регионального значения, будет отреставрировано и превращено в современное музейное и образовательное пространство по проекту итальянского архитектур-

ного бюро Renzo Piano Building Workshop. Заниматься развитием музея будет Фонд современного искусства V-A-C. Здание электростанции, построенное в 1904–1907 годах по проекту архитектора Василия Башкирова, будет сохранено. Центральный неф, или галерея машинного зала 100 x 13 м в ширину и 22 м в высоту, будет полностью открыт и станет выставочным пространством. Остальные помещения электростанции также превратят в залы экспозиции. ■



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
 DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ
 О ГАРМОНИИ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» созданы для гармоничной жизни в мегаполисе.

Современные планировочные решения, прогрессивные инженерные технологии, высококласная инфраструктура района, близость к центру Санкт-Петербурга обеспечивают непревзойдённый уровень комфорта жителей и удачно сочетаются с атмосферой уединения и спокойствия, которую формирует эстетика места – виды на набережную Малой Невки, изысканная архитектура зданий и роскошный ландшафтный дизайн внутренних дворов.



**ГАЗПРОМБАНК
 ИНВЕСТ**



www.krestovskiy.spb.ru



606-00-00

ПУТЬ К КЛИЕНТУ

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ — ТОВАР ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ, ПОЭТОМУ СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ, РЕКЛАМЫ И МАРКЕТИНГА ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ПРОДВИЖЕНИЯ ОСТАЛЬНЫХ СЕГМЕНТОВ. ЧТОБЫ ДОСТУЧАТЬСЯ ДО СВОЕЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ, ДЕВЕЛОПЕРАМ ПРИХОДИТСЯ ТРАТИТЬ ДО 5% ОТ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА.

АННА МАЛЬЦЕВА

Основное отличие продвижения элитного жилья от жилья эконом-класса — это цена. Как правило, для «раскрутки» элитных новостроек требуется использование более дорогих площадок. Например, как считает начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булмиestre, хорошо показывает себя недешевая реклама в бизнес-центрах, расположенных поблизости от возводимого жилого комплекса, а также элитные печатные и интернет-издания. В отличие от эконом-сегмента, для продвижения элитных новостроек используются более дорогие видеоролики, также возрастает стоимость создания таргетированной рекламы в соцсетях (ТГБ) и сопутствующих рекламных материалов. «В среднем рекламные затраты на продвижение объекта недвижимости составляют от 2 до 5% от общего бюджета строящегося жилого комплекса», — подсчитала госпожа Булмиestre.

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», считает, что основной актив застройщика в премиум-классе — его репутация на рынке, поэтому необходим комплекс мер по укреплению позиций девелопера: активная PR-программа с акцентом на конкурентные преимущества и «фишки» проектов, представленность в медиасреде, партнерские программы с брендами luxury-сегмента. «Сейчас мало завесить город рекламой: численность целевой аудитории невелика по сравнению с аудиторией эконом-класса, поэтому часто такие методы не оправданы финансово. Также недостаточно рекламировать цену, как правило, даже наоборот: в элитном сегменте она отнюдь не является конкурентным преимуществом», — говорит госпожа Кравцова.

По ее мнению, необходимо рассказывать об особенностях проекта, о том образе жизни, который покупает клиент, и метры тут вторичны. «Потребитель сегодня отчетливо понимает, каким он хочет видеть будущее жилье, рационально и взвешенно подходит к принятию решений. Уже на входе клиент максимально подготовлен: изучил рынок, знает все особенности проекта, задает максимально конкретные вопросы. В наше время digital-носители очень важны: сайт, интерфейс должны обеспечивать не только „картинку“, но и возможность интерактивного выбора, удаленного виртуального изучения всех опций», — отмечает госпожа Кравцова.

ИНСТРУМЕНТ ДОЛЖЕН СООТВЕТСТВОВАТЬ

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», рассуждает: «Продажа элитной недвижимости сродни торговле предметами роскоши. Общий подход к продвижению дорогого жилья я бы охарактеризовал простой фразой: либо хорошо, либо никак. Если это наружная реклама, то только в суперлокациях, на оригинальных носителях и в качественном исполнении. Если речь идет о прессе, то было бы странно увидеть рекламу элитного жилья



НЕ ВЕЗДЕ РЕКЛАМА УМЕСТНА

в ежедневной газете, которая распространяется в метро. Соответственно, это профильные глянцево-журналы и деловые издания, которые нацелены на соответствующую аудиторию. Инструменты продвижения проекта должны полностью соответствовать его позиционированию».

Андрей Вересов, генеральный директор АН «Метры», имеет другую точку зрения. Он отмечает, что в последнее время изменился портрет покупателя элитной недвижимости. Как следствие, поменялся и подход. «Если раньше личность брокера в сегменте элитной недвижимости значила очень много, личные рассылки приносили ощутимые результаты, то теперь эти инструменты не работают. Клиенты приходят с рынка так же, как и в других сегментах недвижимости. Рекламный бюджет элитных объектов в процентном соотношении к стоимости объектов составляет меньшую долю, однако если учесть более дорогостоящие рекламоносители, качественный дизайн, то в финансовом выражении показатели будут больше. Однако есть примеры, когда девелоперы элитных объектов на рекламу тратят минимальные бюджеты. Это возможно, если объект реализуется известным застройщиком в

популярной локации», — высказывается эксперт.

Руководитель отдела маркетинга ООО «Н+Н» Майя Афанасьева коллегу из «Метров» поддерживает: «Раньше разница в формате продвижения объектов элитной недвижимости и более скромного жилья была более четкой и разительной. Например, в рекламе дорогого объекта не указывали цену, а делали акцент больше на статусе, элитности и локации. Теперь же в рекламе и элитных объектов также стали указывать их стоимость. Прежде считалось, что реклама более дорогой недвижимости работает в более дорогих изданиях. Сегодня внутри подобного издания часто можно встретить и предложение из разряда масс-маркета. Хотя обложка и вкладка по-прежнему „принадлежат“ дорогим объектам недвижимости, которые тем самым все-таки выделяются из общего ряда. Так что можно говорить, что произошло некоторое сближение подходов в работе на покупательскую аудиторию, однако эти аудитории по-прежнему разные. Сегодня застройщики стараются забросить свои „сети“ как можно более широко, и работать уже с теми, кто откликнулся на их предложение. Хотя, конечно же, быстрее продаст тот застройщик,

который правильно позиционирует свой объект на нужную аудиторию».

СПЕЦИФИКА ЗАВИСИТ ОТ ДЕВЕЛОПЕРА

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, считает, что специфика продвижения любого объекта зависит не только от класса, но и от девелопера. «Застройщики с большим портфолио и хорошей репутацией имеют возможность не вкладываться, например, в мультимедийные материалы, которые давно стали нормой для девелоперов с более скромным послужным списком. Совокупный бюджет на продвижение будет зависеть и от стратегии продаж, темпов и срока реализации. Поэтому по Петербургу он может стартовать от 10 млн рублей в год и достигать до 10 млн рублей в месяц», — подсчитала госпожа Конвей.

Михаил Ривлин, заместитель председателя правления «Охта Групп», девелопер проекта Art View House, рассуждает: «Элитный рынок — это рынок штучных индивидуальных продаж. Когда мы начинали проект Art View House, для себя определили круг наших потенциальных покупателей, который включает несколько тысяч

человек. Следующий этап — достучаться до каждого из наших потенциальных покупателей. Для этого выбираются те каналы продвижения, которые помогают связаться с целевой аудиторией. И это не отменяет традиционных путей — рекламы в СМИ, участия в профильных мероприятиях, интернет-продвижения. Если говорить о стоимости продвижения, то в среднем на эти работы тратится 1–2% от всей стоимости проекта».

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», говорит, что в сложные времена часть затрат на продвижение можно закрыть бартером. «Довольно популярным стало дарить квартиры известным личностям — звездам, спортсменам. Такой критерий, как наличие респектабельных и знаменитых соседей, обычно является очень важным для покупателей элитных квартир и домов. Можно вспомнить участие в такой рекламной кампании, например, супермодели Наоми Кемпбелл, которую „поселили“ в комплекс „Легенда Цветного“, — вспоминает госпожа Доброхотова.

В разряд затрат «на продвижение» можно отнести совместные проекты застройщиков с именитыми дизайнерами и архитекторами (Келли Хоппен, Филип Старк, Дэвид Линли). Но эти затраты включаются в стоимость квадратного метра и полностью окупаются по мере реализации квартир.

ПРОДВИГАТЬ СТИЛЬ ЖИЗНИ Александра Саблина, руководитель отдела рекламы и PR ГК «Доверие», указывает на то, что в случае с элитной недвижимостью продвигать важно не столько сам объект, сколько сопровождающий его лайфстайл. «Здесь не работают агрессивные концепты и акции формата „купите сейчас, иначе завтра будет дороже“. Главный тренд — это индивидуальный подход и сервис, и именно они становятся основой действительно удачных маркетинговых и рекламных акций», — говорит она.

К примеру, один из московских девелоперов анонсировал свой проект в формате закрытой встречи с потенциальными клиентами. С проектом аудиторию познакомили именитый архитектор, генеральный директор компании и несколько топ-менеджеров. Приглашения распространялись через элитные агентства недвижимости, которые могли привести ограниченное количество гостей. Продажи на первом этапе также были ограничены — купить квартиру могли только «свои», что подогрело интерес к проекту и запустило «сарафанное» радио.

В Петербурге таких «закрытых» проектов немного. Многие элитные объекты продвигаются с помощью тех же каналов, что и проекты масс-маркета. Но способы презентации действительно качественно изменились за последнее время. В частности, маркетингологи начали уделять внимание формированию определенного образа объекта. Значение имеет все — от цветовых решений буклета и до музыки на автоответчике компании.

«Вкупе эти элементы позволяют создать узнаваемый образ. К примеру, скорее всего, жители Петербурга, услышав по радио вкрадчивый мужской голос, рассказывающий о возможности выиграть машину или катер при покупке квартиры, сразу понимают, о каком объекте идет речь», — говорит госпожа Саблина. ■

КЛУБНЫЙ ДОМ СТРОИТСЯ

MIRLAND DEVELOPMENT ВЫВОДИТ НА РЫНОК НОВЫЙ ПРОЕКТ — КЛУБНЫЙ ДОМ GREEN TOWER, КОТОРЫЙ БУДЕТ РЕАЛИЗОВАН В РАМКАХ ПРОЕКТА ЖК «ТРИУМФ ПАРК». ПО ДАННЫМ КОМПАНИИ, ИНВЕСТИЦИИ СОСТАВЯТ СВЫШЕ 700 МЛН РУБЛЕЙ. АЛЬБИНА САМОЙЛОВА

Строительство Green Tower началось в ноябре этого года на участке, где Mirland Development уже реализует проект комфорт-класса ЖК «Триумф Парк». Ввод в эксплуатацию намечен на четвертый квартал 2018 года.

Green Tower примыкает к заселенной благоустроенной части ЖК «Триумф Парк» и находится вблизи проектируемой Среднерогатской улицы. Здание по стилистике вписывается в сложившуюся застройку, повторяя архитектурные линии фасадов первых трех очередей ЖК «Триумф Парк». Фасад Green Tower выдержан в белом, желтом и коричневом цветах. Внутреннее оформление комплекса создано по индивидуальному дизайн-проекту.

Площадь квартир в новом доме составит 7419 кв. м — они будут располагаться со второго по 18-й этаж. Всего в Green Tower запроектировано 132 квартиры: однокомнатные (площадью 38 кв. м), двухкомнатные (площадью от 40 до 51 кв. м), трехкомнатные (площадью 62 и 90–91 кв. м) и четыре четырехкомнатные квартиры (площадью от 116 до 121 кв. м). Более половины продаваемых площадей в проекте занимают трехкомнатные и четырехкомнатные квартиры.

Для жителей предусмотрен отапливаемый подземный паркинг на 44 машино-места, а также места для хранения велосипедов и колясочная. В доме будет работать центр услуг с расширенными функциями, на первом этаже расположится обустроенная детская игровая комната. Для Green Tower предусмотрен индивидуальный тепловой пункт, горизонтальная разводка отопления

НЕОПОЗНАННЫЙ ОБЪЕКТ

Итальянский автомобильный и яхтенный дизайнер Пьерпаоло Лаззарини спроектировал дом в форме НЛО, который сможет перемещаться по воде и по воздуху, сообщает New York Post со ссылкой на британское информационное агентство Медиа Drum World. Для того чтобы построить плавучую виллу, получившую название «НЛО 2.0», автору необходимо \$1,1 млн, которые он намерен собрать на краудфандинговой платформе Kickstarter.

Дом — летающая тарелка имеет три уровня: верхнюю крытую палубу, которая может использоваться для приема гостей, нижнюю палубу, где предполагается разместить жилые помещения, и подводную часть для жилых и складских помещений, пишет издание. По идее дизайнера, на 20-метровой «тарелке» можно разместить и мини-отель, ресторан или тренажерный зал. **По материалам realty.rbc.ru**



КЛУБНЫЙ ДОМ GREEN TOWER ПОЯВИТСЯ КАК ЧАСТЬ ПРОЕКТА ЖК «ТРИУМФ ПАРК».

и поквартирный учет тепла. В здании установят камеры видеонаблюдения и цифровые домофоны с возможностью подключения в квартире видеодомофона с расширенными функциями. Как и весь ЖК «Триумф Парк», новый комплекс будет реализован с использованием принципов «зеленого» строительства и энергосбережения. В планах девелопера получить на него сертификат Green Zoom.

«Новый клубный дом Green Tower предполагает в основном квартиры для семейного проживания. В проекте представлены разнообразные классические и европланировки. При этом трехкомнатные квартиры довольно просторные, с большими панорамными окнами, а в четырехкомнатных квартирах предусмотрены видовые окна с зимними садами, балконами и террасами, панорамным остеклением, гардеробными комнатами и несколькими санузлами. Инфраструктура проекта отвечает различным потребностям потенциальных покупателей», — рассказывает Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development.

«В южной части Московского района практически нет объектов, по сво-

им характеристикам соответствующих бизнес-классу. Мы хотим восполнить этот пробел. Спрос на такие объекты остается довольно стабильным. Многие покупатели рассчитывают на определенный уровень комфорта и хотели бы поселиться в этой локации», — говорит госпожа Валуева.

Инфраструктуру квартала можно назвать сложившейся. Здесь открыты и работают медицинский центр, детский развивающий центр, салон красоты, курсы изучения иностранных языков, кафе, бар, пекарня, продуктовые магазины. Запланированы к открытию детские сады, в перспективе — строительство школ.

«По нашей статистике, в четвертой очереди „Триумф Парка“ повторных покупок более 20%. Это очень высокий показатель. А значит, у наших покупателей, которые уже живут в „Триумф Парке“, растет благосостояние, увеличиваются семьи и, соответственно, появляется потребность в просторных и комфортных квартирах для семейного проживания», — говорит Юлия Шипилова, руководитель проекта департамента продаж строящегося жилья ООО «ЦРП „Петербургская недвижимость“». ■

РЫНОК ДЛЯ СВОИХ

СТОИМОСТЬ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ВО МНОГОМ ЗАВИСИТ ОТ СОБСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОБЪЕКТА. БАССЕЙН В ДОМЕ ВЫГЛЯДИТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНО НА СТАДИИ ПРИОБРЕТЕНИЯ КВАРТИРЫ, НО МОЖЕТ В ДАЛЬНЕЙШЕМ УДИВИТЬ СОБСТВЕННИКА СТОИМОСТЬЮ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ РАСХОДОВ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Рынок эксплуатации элитного жилья достаточно узок, потому что девелоперы стараются самостоятельно создавать управляющие компании. Перечень профессиональных эксплуатирующих организаций в целом невелик, а независимых УК в таком узком сегменте — еще меньше.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», подсчитала, что в Москве, например, работает около 1,5 тыс. компаний, которые занимаются эксплуатацией жилого фонда. При этом, по ее словам, в элитном сегменте соотношение управляющих компаний «от застройщика» и прочих (частных УК, ТСЖ или государственных структур типа ГБУ «ЭВАЖД») — примерно 50 на 50.

Ставки в этом сегменте очень большие, и это оправданно. В элитной недвижимости используются нестандартные решения, зависящие от архитектуры, инженерного насыщения объекта. Если в классах «комфорт» и «бизнес» предполагаются системы отопления, водоснабжения, электроснабжения, то в премиум-сегменте добавляются система принудительной вентиляции, центральное кондиционирование, улучшенные кабины лифтов, особая отделка входных групп, где применяются специализированные материалы, требующие особого ухода и обслуживания. Проблема большинства управляющих компаний девелопера как раз в том, что они привыкли к стандартным решениям и испытывают сложности, сталкиваясь с особыми требованиями и условиями. Часто после сдачи дома жильцы самостоятельно преобразуют форму правления в ТСЖ и далее управляют домом своими силами, привлекая эксплуатирующую компанию только на обслуживание инженерных систем по фиксированному тарифу. «На сегодня рынок обслуживания элитного жилья представлен парой-тройкой независимых компаний», — говорит Марианна Пласина, руководитель коммерческого департамента Zerpelin. — Стоит отметить, что элитное жилье — это, как правило, малоквартирное жилье, с улучшенным инженерным оборудованием, использованием дорогих отделочных материалов. Вероятен некий авторский проект лобби и самого здания, которые разрабатываются архитектурными бюро с мировым именем, что также предполагает особенности и сложности в эксплуатации объекта».

«На ставку обслуживания элитной недвижимости влияет несколько важных факторов. Например, процент заселенности жилого комплекса: для УК может оказаться проблемным дом на 50 квартир, который заселен неплотно (менее чем на 70%); также в жилых комплексах, где слишком велик процент общественных пространств (более 50% территории) и есть высокотехнологичные или просто затратные опции (бассейн, фитнес-центр) — вся инфраструктура увеличивает финан-



СОДЕРЖАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ДОМЕ ИЛИ КВАРТИРЕ ЗАМЕТНО СКАЗЫВАЕТСЯ НА СТОИМОСТИ КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

совую нагрузку на эксплуатацию здания. В высотных зданиях стоимость обслуживания выше, так как требуется нанимать промышленных альпинистов для мытья стекол (минимум дважды в год); кроме того, требуются специалисты по регулярному обслуживанию скоростных лифтов», — рассказала госпожа Доброхотова.

«Если нет никаких дорогостоящих в эксплуатации опций, то расходы на содержание премиального жилья лежат в пределах 90–120 рублей за квадратный метр», — рассказывает Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg. То есть средних размеров квартира может обходиться в 15 тыс. рублей в месяц.

Андрей Вересов, генеральный директор АН «Метры», полагает, что в среднем эксплуатационные расходы в элитных объектах составляют от 100 до 200 рублей за квадратный метр в зависимости от набора инфраструктуры в доме: бассейн, спа-зона, сигарная комната, холодильники для шуб.

Госпожа Доброхотова говорит: «В среднем ставка на услуги управляющей компании в элитном сегменте составляет 150 рублей за квадратный метр. При этом наиболее дорогими в эксплуатации остаются апартаменты в „Москва-Сити“: там стоимость обслуживания за квадратный метр может достигать 10–15 долларов».

Госпожа Пласина оценивает расходы несколько выше. «На сегодняшний день ставка на эксплуатацию элитного жилья составляет от 100 до 350 рублей за квадратный метр в месяц без учета коммунальных услуг (последняя цифра чаще применима в столице). Где-то, безусловно, высокая ставка себя оправдывает, так как есть некие территории с малыми архи-

тектурными формами, улучшенное озеленение, плюс к услугам жителей могут быть предложены расположенные на территории комплексов спа-комплексы, бассейны, тренажерные залы, что также требует дополнительных расходов. Особенно когда жильцы хотят сохранить „клубность“ — то есть оставить возможность использования данных ресурсов только за жильцами. В таких случаях содержание этих площадей также ложится на плечи самих собственников квартир, что объясняет высокую ставку», — отмечает она.

Как говорят эксперты, существует стандартный перечень работ, который включает три вида: техническое обслуживание, клининг и охрану.

Михаил Ривлин, заместитель председателя правления «Охта Групп», девелопер проекта Art View House, рассказывает: «Эксплуатация элитного жилья — это сложный процесс, требующий отдельных и достаточно специфических компетенций — надо одновременно обеспечить бесперебойную работу всех систем, при этом сделать это максимально незаметно. Поэтому первый этап успешной эксплуатации происходит на стадии строительства — надо максимально автоматизировать процесс управления инженерными сетями в доме и развести пути управляющих зданий работников и жильцов».

«Если мы говорим про инженерию элитных жилищных комплексов, то, в отличие от стандартного инженерного оборудования, предполагающего теплоснабжение, электроснабжение, водоснабжение, здесь управляющей компании предстоит столкнуться также с принудительной вентиляцией, системой центрального кондиционирования. К примеру, в комплексе „Москва-Сити“, где в небоскребах не от-

крываются окна, обязательны системы принудительной вентиляции и кондиционирования», — рассказала госпожа Пласина.

Возможно также наличие уникального вертикального транспорта, к примеру, быстроходных лифтов или с пониженным уровнем шумов, которые также предполагают особое и более дорогое обслуживание. Специальная отделка лифтов, лобби также повлекут за собой рост ставки, так как потребуют особого сервиса.

Что касается клининга, то здесь в основном речь идет о требованиях к персоналу — это должны быть вежливые, исполнительные, идеально владеющие русским языком специалисты. Они должны дорожить своей работой, а следовательно, их заработная плата должна быть выше средней в этом сегменте. Также необходим менеджер, который координирует работу уборщиков, дворников и других специалистов. Все это выливается в дополнительные затраты.

Если в комплексе предусмотрен подземный паркинг, даже — и особенно — если он небольшой, предполагается использование специальной уборочной техники, которая достаточно дорогая, и ее стоимость и сервис, амортизация также закладываются в ставку.

Охрана также предполагает специалистов высокого уровня. «Кроме того, если мы говорим о премиум-сегменте, то у жильцов нередко бывает своя охрана, и эти структуры должны взаимодействовать очень четко. В целом охрана должна быть исполнительная, предусмотрен особый внешний вид сотрудников, манера общения с жильцами. Дополнительные расходы идут и на содержание группы быстрого реагирования, закупку и установку особых технических средств — камер видеонаблюдения, систем контроля доступа, которые предполагают и дополнительных сотрудников, его контролирующих», — говорит госпожа Пласина.

Также, помимо основных услуг, многие комплексы предлагают дополнительные. Например, организацию химчистки и прачечных услуг, для чего закупается дополнительное оборудование, либо оформляются договоренности с какой-либо химчисткой. Пользуются спросом доставка продуктов питания, курьерская служба, комплексная уборка помещений и машино-мест. Некоторые квартиры позволяют содержание, к примеру, бассейнов, соответственно, требуются услуги по чистке и содержанию бассейна. Или обслуживание каминных дымоходов, чистка каминов.

«Многие комплексы стараются внедрить эти услуги, и, вероятно, это действительно удобно для жильцов. И все эти дополнительные критерии комфорта влекут за собой дополнительный рост ставки на эксплуатацию элитного жилья», — резюмирует госпожа Пласина. ■

life^{**} ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
ПРИМОРСКИЙ

НОВОГОДНЯЯ СКИДКА до 15%
НА ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ*

607-14-04 life-primorskiy.ru



* Предложение по предоставлению скидки не является публичной офертой и действует на ограниченный ассортимент видовых квартир только при 100% оплате. Акция распространяется на видовые квартиры в жилом доме по адресу: г. Санкт-Петербург, Приморский проспект, 52 литера Д. Перечень видовых квартир, срок действия и другие подробности акции уточняйте в отделе продаж ГК «Пионер» по тел. +7(812) 607-14-04 ** Жизнь *** Пионер. Застройщик: ООО «АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «ПИОНЕР» Проектная декларация доступна на сайте: life-primorskiy.ru. Реклама

VILLA PERLOV — ЖИЗНЬ В ДИЗАЙНЕ

ЛИНА И ФАДДЕЙ ПЕРЛОВЫ, ОСНОВАТЕЛИ ГАЛЕРЕИ ДИЗАЙНА/BULTHAUP, ОТКРЫЛИ ПЕРВЫЙ В ПЕТЕРБУРГЕ БУТИК-ОТЕЛЬ, ГДЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ПРЕДМЕТЫ ИНТЕРЬЕРА И ДЕКОРАТИВНЫЕ ОБЪЕКТЫ ВЫДАЮЩИХСЯ ЕВРОПЕЙСКИХ ДИЗАЙНЕРОВ И РОССИЙСКИХ ХУДОЖНИКОВ. И ЭТО ПЕРВЫЙ ОТЕЛЬ В ГОРОДЕ, ГДЕ ВСЕ ОБЪЕКТЫ МОЖНО КУПИТЬ ИЛИ ЗАКАЗАТЬ. ЕЛЕНА ФЕДОТОВА

Отель Villa Perlov расположен в том же здании на Большой Конюшенной, что и первая студия Галереи дизайна/bulthaup (сейчас в составе галереи более десяти студий). В пространстве отеля чувствуешь себя не так, как обычно в гостинице, — в Villa Perlov создана приватная атмосфера стильного дома. Здесь нет одинаковых помещений и вещей — все интерьеры абсолютно разные, не похожие друг на друга. Каждый из пяти номеров площадью от 32 до 82 кв. м (две студии и три просторных апартаментов с двумя спальнями и гостиной) посвящен выдающейся личности или целому региону, оказавшему влияние на развитие интерьерного дизайна: Эйлин Грей, Йозефу Хоффману, Нидерландам, Италии, Скандинавии. Культовые объекты сочетаются с бережно сохраненными в инте-

рьере старинными печами и кирпичной кладкой, а все вместе составляет живую жилую среду и вовсе не похоже на музей. В оформлении номеров использовались отделочные материалы, мебель и сантехника европейских производителей и, конечно, знаменитые немецкие кухни bulthaup.

Для деловых встреч, завтраков и обедов в Villa Perlov есть небольшая чайная комната со стеклянной стеной, граничащей с галереей. Центральный объект комнаты — английская печь AGA. Эти чугунные печи, отличающиеся классическим британским дизайном, Галерея дизайна представляет в Петербурге вот уже пятнадцать лет.

Общая площадь бутик-отеля — 360 кв. м. Инвестиции в проект составили более 20 млн рублей. ■



В СТУДИИ «ЭЙЛИН ГРЕЙ» — ЛЕГЕНДАРНОЕ КРЕСЛО, ПРИДУМАННОЕ ЭТИМ ДИЗАЙНЕРОМ



«СКАНДИНАВИЯ» ДЕМОНИСТРИРУЕТ ЦЕННОСТИ ДИЗАЙНА СЕВЕРНЫХ СТРАН



НОМЕР «ГОЛЛАНДИЯ»



ИНТЕРЬЕР НОМЕРА «ЙОЗЕФ ХОФФМАН»

АРЕНДАТОРЫ МЕНЯЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

ПРИ КАЖУЩЕМСЯ РАЗНООБРАЗИИ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ОСТАЕТСЯ СКУДНЫМ. ПО СТАТИСТИКЕ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ, СДАЮЩЕГОСЯ В АРЕНДУ, В ПЕТЕРБУРГЕ ПРИСУТСТВУЕТ 500–700 КВАРТИР. НО НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ЭТОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПОД КРИТЕРИИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПРЕМИУМ-КЛАССА НЕ ПОПАДАЕТ — РЕЧЬ ИДЕТ СКОРЕЕ О БОЛЬШИХ И ДОРОГИХ КВАРТИРАХ.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Наталия Закхайм, совладелец ГК «ЛИК ПРО», аналитик рынка недвижимости, подсчитала, что на рынке аренды в Петербурге представлено всего около 500 квартир, которые позиционируются как элитные. «Но часто это предложение без паркинга, с дорогим, но аляповатым ремонтом, с комнатами неправильной формы, с одним санузлом на две и более спален», — говорит госпожа Закхайм.

Юлия Семакина, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», оценивает рынок аренды элитного жилья чуть более оптимистично: по ее подсчетам, в предложении на рынке аренды элитной недвижимости сегодня находится более 700 вариантов квартир.

Госпожа Закхайм уверяет, что на сайтах агентств недвижимости очень много «фейковых» квартир, которые размещены для заманивания покупателей, а реальное предложение гораздо скромнее того, что показывают риелторы. «Зачастую это делается для того, чтобы заинтересовать потенциального клиента, а потом предложить ему то, что есть в наличии. И лишь немногие профессионалы рынка знают, сколько действительно сдается квартир», — поясняет специалист.

По ее словам, очень часто сдать квартиру мешает неверное понимание необходимого дизайна. «У нас, к сожалению, до сих пор сохранилось понятие „евроремонт“, когда все из гипсокартона и „на соплях“. А вот квартир с хорошим дизайном и качественной отделкой действительно не так много. Обеспеченные люди это ценят», — уверена она.

Госпожа Закхайм отмечает, что вышеперечисленные факторы очень важны для арендаторов, особенно для иностранцев, поэтому нередко при многообразии предложения подобрать подходящий вариант оказывается непросто. «Действительно элитных квартир, судя по актуальным объявлениям агентств недвижимости, не более 100–150 со стоимостью аренды от 300 тыс. до 1 млн рублей в месяц», — говорит госпожа Закхайм.

Очень часто в так называемых элитных квартирах имеется только одно большое пространство гостиной и одна-две спальни; нет места для кабинета, гардеробной. Одинаковый размер всех комнат также может быть проблемой для потенциального арендатора, которому требуется, к примеру, большое пространство гостиной. Из необычных требований к элитному жилью можно отметить наличие отдельного лифта или запасного выхода из квартиры.

Из-за продолжающейся девальвации рубля для иностранных арендаторов и всех тех, кто имеет доходы в валюте, аренда жилья в элитном сегменте деше-



ЕВГЕНИЙ ГАВЛЕНКО

РЫНОК АРЕНДЫ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПРОДОЛЖАЮТ ПОПОЛНЯТЬ КВАРТИРЫ, РАНЕЕ ВЫСТАВЛЕННЫЕ НА ПРОДАЖУ

веет, что тоже способствует увеличению спроса.

В то же время рынок аренды элитного жилья продолжают пополнять квартиры, ранее выставленные на продажу. Многие VIP-клиенты, особенно иностранцы, предпочитают снимать жилье, а не покупать его.

«Можно отметить следующие тенденции. Инвестиционный бум 2014 года привел к увеличению предложения, в том числе в элитном сегменте. Также в связи с экономической и политической ситуацией специалисты отмечали уменьшение числа иностранных арендаторов. В 2015 году совокупность этих факторов привела к тому, что предложение несколько превысило спрос, а цены снизились на 7–10%», — говорит госпожа Закхайм.

Сергей Бобашев, руководитель проекта Lifedeluxe.ru, более категоричен: «Еще два года назад основу элитного арендного рынка составляли экспаты, но сейчас это уже местные жители, по каким-то своим причинам съезжающие из собственного жилья, не желающие ввязываться в сделки купли-продажи и экономящие на съеме, а не на покупке, значительные суммы. Два года назад, после обострения международной обстановки, экспаты в большинстве своем покинули Петербург, а с ценами на аренду произошел

катаклизм. Сейчас можно зафиксировать падение вдвое: если до кризиса на элитном рынке аренды была некая стандартная ставка \$10 тыс. в месяц, то теперь это 250–300 тыс. рублей».

Госпожа Закхайм говорит, что положение на рынке аренды спас приток в Петербург сотрудников «Газпрома». К 2018 году компания должна завершить переезд в Петербург, и многие сотрудники прибывают уже сейчас. В 2016 году, благодаря влиянию этого фактора, снижение цен замедлилось и составляет около 5%.

Господин Бобашев отмечает: «Ценообразование на элитном рынке — а этот рынок в целом очень невелик — невнятное. Можно говорить, что топ-уровень, скажем, острова или „золотой треугольник“, начинается от 200 тыс. рублей в месяц. Бизнес класс — от 80–90 тыс. Но средних цен не получить, потому что недостаточна выборка, мало сделок. Зато появилось новое для элитной аренды наблюдение: в Петербурге на этом рынке возникла сезонность. Начиная с августа и начала осени спрос растет, а к апрелю снижается. Это, конечно, не так явно заметно, как на массовом рынке, но проявляется».

Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает

также, что срок экспозиции в среднем вырос на 10%, хотя ликвидные предложения довольно быстро находят арендаторов.

По данным ЗАО «БФА-Девелопмент», первое место по цене занимает Петроградский район — максимальная цена аренды там 135 921 рубль, хотя в предложении в этом районе квартир меньше, чем в следующем за ним Центральном районе — 181 против 364, ставка аренды там равна 120 376 рублей. На третьем месте Адмиралтейский — 117 056 рублей и 70 квартир в предложении. На четвертом Московский — 115 726 рублей, со скудным предложением 35 вариантов. Затем Приморский — 96 578 рублей в аренде более двух десятков квартир. Последнюю позицию занимает Василеостровский — 90 794 рубля, количество квартир в аренде такое же, как и в Московском.

Эксперты среди тенденций рынка также отмечают изменения предпочтений арендаторов. Екатерина Немченко говорит, что интересы съемщиков премиального жилья сместились в сторону объектов с современным дизайном в относительно новом доме, не старше пяти-семи лет. «Большинство обращений — на квартиры площадью 100–150 кв. м с двумя-тремя спальнями. Чаще всего ищут квартиру премиального сегмента в аренду в Адмиралтейском, Центральном или Петроградском районах, в частности, на Крестовском острове, в локации Таврического сада и, конечно, в „золотом треугольнике“, — говорит эксперт.

При этом нередко арендаторы выставляют курьезные требования. Николай Лавров, генеральный директор ГК «Недвижимость в Петербурге», вспоминает, что самым оригинальным клиентом у компании был управляющий крупной ресторанной сети: «Все его требования были исключительно логичны и обоснованны. В общем-то, ничего запредельного. А именно: обязательно новый дом бизнес-или элит-класса в пяти минутах ходьбы от станции метро — так, чтобы до центрального офиса можно было в любое время добраться за полчаса, однокомнатная квартира или студия с балконом для курения, полностью меблированная, оснащенная всей бытовой техникой, с двумя комплектами ключей (один — для домработницы) и ценой... до 40 тыс. рублей в месяц. И все эти требования были обязательными. Квартиру такую с трудом, но подобрали. Она была единственной на рынке в то время. Но с собственником потенциальный арендатор так и не смог договориться о том, входят или не входят в цену коммунальные услуги. В общем, не сошлись в стоимости на 1,5 тыс. рублей. Квартиру эту так и не сняли». ■

ДОМ ТРЕТЬЕГО ПЕТРОГРАДСКОГО ТОВАРИЩЕСТВА

ПЕТРОГРАДСКАЯ СТОРОНА — РАЙОН, АРХИТЕКТУРА КОТОРОГО В НАЧАЛЕ XX ВЕКА РАЗВИВАЛАСЬ ОЧЕНЬ АКТИВНО. ОДИН ЗА ДРУГИМ ЗДЕСЬ РОСЛИ ДОХОДНЫЕ ДОМА. НО ИСТИННЫМ НОВАТОРОМ СТАЛ ЗОДЧИЙ АЛЕКСЕЙ ЗАЗЕРСКИЙ, КОТОРЫЙ ВДОХНОВИЛСЯ ИДЕЕЙ КООПЕРАТИВНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕАЛИЗОВАЛ ЕЕ НА АПТЕКАРСКОМ ОСТРОВЕ. В 1914 ГОДУ НА КАМЕННООСТРОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ, 73/75, ПОЯВИЛСЯ ОБУСТРОЕННЫЙ ПО ПОСЛЕДНЕМУ СЛОВУ ТЕХНИКИ, ВЫПОЛНЕННЫЙ В НЕОКЛАССИЧЕСКОМ СТИЛЕ ДОМ, КАЖДАЯ КВАРТИРА В КОТОРОМ БЫЛА МИНИАТЮРНЫМ ОСОБНЯКОМ. АЛЕКСАНДРА ЯХОНТОВА

В конце XIX века большинство петербуржцев жили в так называемых доходных домах, квартиры в которых были съемными. Из-за плохого развития транспорта такой подход был оправданным: если петербуржец менял работу, легче было подобрать и жилье неподалеку, а не добираться с другого конца города. Однако уже на рубеже веков общественный транспорт в Петербурге начал активно развиваться. А вместе с ним — и рынок жилой недвижимости.

Уже в первом десятилетии XX века между Суворовской площадью и Петроградской стороной по льду Невы была проложена линия электрического трамвая. В 1909 году трамваи начали ходить по Большому проспекту Петроградской стороны. Именно там, на Аптекарском острове, появился один из первых в Петербурге домов, квартиры в которых изначально планировались для продажи в собственность, а не для сдачи внаем.

Дом Третьего петроградского товарищества для устройства постоянных квартир, расположенный на Каменноостровском проспекте, 73/75, был построен в 1913–1914 годах. Идея создавать такие товарищества впервые пришла в голову петербургскому зодчему Алексею Зазерскому. Символично, что именно он принимал участие в проектировании и строительстве первой линии городского трамвая.

Исследователи отмечают, что еще со студенческой скамьи Зазерский демонстрировал тягу к комплексной застройке городских территорий (показательно, что в 1917 году он работал в комиссии по перепланировке Петрограда). Хотя это стремление архитектора не могло быть полностью реализовано в современную ему историческую эпоху, определенный отпечаток на его творчество оно все же наложило.

Смысл реализованной Алексеем Зазерским схемы строительства в следующем: участники товарищества на этапе проектировки дома вносят 50% от стоимости квартир, подрядчик на эти деньги покупает участок и возводит здание, затем собирает с собственников квартир оставшиеся 50% в рассрочку. По такому же принципу Зазерский построил еще два кооперативных дома на Петроградской стороне. Кроме Зазерского, инициаторами создания Третьего товарищества были его друг архитектор Иван Яковлев и коммерсант Иван Данчич. Они выбрали подходящий для строительства участок — территорию сада «Монплезири-тиволи», который не пользовался большой популярностью у жителей Петроградской стороны и не приносил владельцам прибыли. До этого, в середине XIX века, здесь располагалось загородное имение светлейшего князя Петра Лопухина, а еще раньше



ЭТОТ ВУШИТЕЛЬНЫЙ ДОМ И СЕГОДНЯ — УКРАШЕНИЕ КАМЕННООСТРОВСКОГО ПРОСПЕКТА

землей владел адмирал Григорий Кушелев-Безбородко.

В 1913 году зодчие закончили проект шестизэтажного дома на 70 квартир различной планировки (от трех до девяти комнат), предусмотрев возможность возведения дополнительных некапитальных стен по желанию собственника. Часть первого этажа архитекторы отдали под гаражи, а в мансарде предусмотрели помещения для шоферов, во внутреннем дворе — технические помещения. В каждой из квартир было по два входа, причем и парадная, и черная лестница были оборудованы лифтами. Квартиры проектировались по анфиладному принципу, окна больших комнат выходили на Каменноостровский проспект или в курдонер (ограниченный главным корпусом и боковыми флигелями парадный двор перед зданием), а маленьких — во внутренний двор. Устройство курдонеров вообще было типично для решения домов такого типа — с их помощью здание можно было гармонично вписать в городскую застройку.

Лицевые фасады дома на Каменноостровском архитекторы выполнили в стиле неоклассицизма. Цоколь облицовали серым гранитом. Все линии здесь плавные: углы здания скруглены, мансардные окна имеют полуциркульную форму. В оформлении фасада архитекторы использовали колонны и пилястры, причем дорический ордер к третьему этажу сменяется ордером ионическим. Дополнительный элемент декора — рельефные вставки, панно и орнаменты, использованные в оформлении оконных проемов, простенков и балконов. На верхнем этаже фасады оформлены фигурами

кариатид. «Все детали фасадов соразмерны человеку, к псевдомонументальности нет стремления. Исполнение узлов, деталей, швов характеризует Зазерского как прекрасного организатора строительных и отделочных работ», — пишет историк архитектуры Валерий Исаченко.

Александр Богданов, архитектор Петроградского городского кредитного общества, которому в 1916 году было заложено имущество товарищества, отзывался о доме на Каменноостровском так: «Угловой шестизэтажный на подвалах дом... очень хорошей постройки, с совершенной, частью роскошной, частью очень хорошей отделкой, с горячей водой, отоплением, вентиляцией, оборудован лифтами». Вопросы бытового комфорта всегда были в центре внимания Зазерского-проектировщика. Все построенные им кооперативные дома были великолепно оснащены и по меркам того времени считались роскошными. Неудивительно, что и жилье в них было дорогим: самая скромная трехкомнатная квартира в доме на Каменноостровском проспекте стоила 10,4 тыс. рублей. Историк архитектуры Андрей Гусаров в пересчете на современные деньги оценивает эту сумму в 13 млн рублей.

Одним из первых жильцов кооперативного дома стал историк, академик Сергей Платонов. В 1916 году он заселился в квартиру номер 13, и через четырнадцать лет в ней же был арестован по «академическому» делу. Его соседом с 1915 года был один из создателей школы русского поэтического перевода Михаил Лозинский. В 1914 году одну из квартир купили родители Петра Капицы, будущего лауреата Нобелевской пре-



ЗА КАРИАТИДАМИ СКРЫВАЮТСЯ ШИКАРНЫЕ КВАРТИРЫ

мии по физике. Дома у Капиц, как пишет в своей статье «Ленинградская квартира» Юрий Мазинг, часто собирались писатели и поэты — Самуил Маршак, Виталий Бианки, Борис Житков, Федор Сологуб.

Однако участники товарищества недолго прожили в своих роскошных квартирах. Пришла революция, а с ней — уплотнение. В 1920-е квартиры в доме на Каменноостровском уже не продавались, а выделялись государством. Большинство новых жильцов принадлежали к научной элите страны: математик Григорий Фихтенгольц, физик-теоретик Яков Френкель, основоположник советской радиоастрономии Николай Папалекси. В мансарде с 1925 по 1926 год жил поэт Николай Заболоцкий. Роскошные квартиры превратились в советские коммуналки, но элементы декора, которые помнят самых первых жильцов, сохранились по сей день: бронзовые дверные ручки, пружинные замки, матовые стекла, вставленные в верхние части межкомнатных дверей, кафель на полу и на стенах.

В 60-е годы XX века дом на Каменноостровском едва не был разрушен: в подвале соседнего здания обнаружили две тяжелые бомбы с взрывателями замедленного действия. Саперы вывезли и обезвредили их.

В 1999 году фасад дома Третьего товарищества был отреставрирован. Курдонер замостили, вокруг дома построили ограду с фонарями. Сейчас многие коммуналки уже расселены, их вновь превратили в роскошные элитные квартиры. Жилье в этом доме предлагают к продаже за десятки миллионов рублей. ■

ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ



Крестовский остров, Морской проспект, 29

ИТАЛЬЯНСКИЙ СТИЛЬ НА КРЕСТОВСКОМ

- ◆ Изысканные фасады в стиле итальянского Ренессанса
- ◆ Авторский проект отделки главного холла
- ◆ Высокие потолки в квартирах — до 3,55 м
- ◆ Зелёный внутренний двор
- ◆ Двухуровневый подземный паркинг
- ◆ В окружении садово-паркового ансамбля Крестовского и Елагина островов
- ◆ Метро «Крестовский остров» — 5 минут пешком



Центральный район, Басков переулок/ улица Короленко

РОСКОШЬ ТИХОГО ЦЕНТРА

- ◆ Авторский проект декора фасадов и парадного холла по мотивам «неорусского» стиля XIX–XX веков
- ◆ Квартиры со вторым светом, террасами, эркерами
- ◆ Высота потолков в квартирах — до 3,00 м
- ◆ Открытый парадный двор с променадом и два внутренних камерных двора
- ◆ Современная детская площадка во дворе
- ◆ 900 метров до Невского проспекта



Смольная набережная, улица Смольного, 4

КВАРТАЛ DE LUXE у СМОЛЬНОГО

- ◆ 9 клубных жилых домов de luxe и 3 офисных особняка
- ◆ Квартиры с балконами, лоджиями, террасами
- ◆ Виды на старинный парк и Неву
- ◆ Высокие потолки — до 3,45 м
- ◆ Отдельный теплый паркинг под каждым из жилых корпусов
- ◆ Бесшумные панорамные лифты
- ◆ Закрытая благоустроенная территория с просторным парком, детскими и спортивными площадками, променадами
- ◆ Рядом ансамбль Смольного собора, площадь Растрелли, здание Администрации Санкт-Петербурга

Центр продаж:

Кирочная улица, д. 39

(812) **688 88 88**

www.68888888.ru

Проектные декларации на сайте www.68888888.ru.

Застройщик: ООО «ЛСР Недвижимость-СЗ». Св—во №0109.03-2009-7826090547-С-003 от 07.02.2013.

Смольный: Заказчик ОАО «СКВ СПб». Св—во №0010.02-2009 – 7803048130-С-003 от 26.01.12; Застройщик ООО «Смольный Квартал».

De luxe — роскошный. Реклама





Чапаева, 16

Романтика Петроградской стороны

Акция
«Отложенный платёж»¹

10% сейчас **90%** потом

Рассрочка 0%

Просторные квартиры с панорамными окнами и террасами

Высокие потолки, кухни до 23 м²

Французские балконы или остекленные лоджии

Подземный паркинг | Закрытый двор

Шумоизолирующие окна с клапанами микропроветривания

Финские технологии и контроль качества

ДОМА, ПРОДУМАННЫЕ СЕРДЦЕМ



703-44-44



yitspb.ru



**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СКИДКА
иногородним покупателям**

Центральный офис продаж: Приморский пр., 54.
Часы работы: Пн-Пт: 9:00 – 19:00, Сб: 11:00 – 17:00.
т. (812) 703-44-44 | vk.com/yit.family

¹ Беспроцентная рассрочка предоставляется застройщиком АО «ЮИТ-Санкт-Петербург», первый взнос 10%, второй взнос 90% до 30.11.2017 одним платежом.

² Скидка на квартиры иногородним покупателям 1%. Реклама.