

БЕЗ КОМПРОМИССОВ

ПО МНЕНИЮ ЭДУАРДА ТИКТИНСКОГО, ПРЕЗИДЕНТА ХОЛДИНГА RVI, СЕЙЧАС НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГЛАВНЫЙ — НЕ ПРОДАВЕЦ. ЦЕНЫ ПОСЛЕДНИЕ ГОД-ДВА СТАБИЛЬНЫ, СУЩЕСТВУЕТ ХОРОШИЙ ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, КЛИЕНТАМ ЕСТЬ ИЗ ЧЕГО ВЫБИРАТЬ, И ОНИ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫМИ. КАК ЭТО СКАЗЫВАЕТСЯ НА ПОЛИТИКЕ ДЕВЕЛОПЕРОВ?

СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

GUIDE: Наверное, самое «простое» в данной ситуации — предложить покупателям принципиально новый объект? Например, санаторный wellness-комплекс в Сестрорецке, о работе над которым вы заявили в декабре.

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ: Проект реновации Сестрорецкого курорта действительно стартовал этой зимой, но задача перед нами стоит на самом деле очень сложная: реконструкция двух советских жилых корпусов и восстановление по сохранившимся чертежам исторического Лесного корпуса — он уже много лет в руинах. Сейчас мы готовим площадку, договариваемся с партнерами по разным важным вопросам, в частности, о логистике движения строительной техники. Ведь Сестрорецкий курорт продолжает работать, здесь по-прежнему отдыхает и проходит оздоровительные курсы множество людей, сюда приходят гулять по побережью местные жители, приезжают петербуржцы. Так что работа нам предстоит практически ювелирная, если не хирургическая, где самое главное — не навредить. Сохранить уникальный природный ландшафт и при этом качественно преобразовать архитектурную, инфраструктурную и инженерную составляющие, потому что петербуржцам категорически не хватает достойной загородной недвижимости. Горожане часто воспринимают «в штыхы» любые строительные работы, опасаясь за природу, историческое окружение или просто за свой привычный уклад жизни. И это абсолютно естественная реакция. Доказать, что застройщик — не враг, можно только одним способом: предоставить людям максимально открытую, честную информацию о проекте. Чем мы сейчас и занимаемся в Сестрорецке. Объясняем, что нового, тем более высотного строительства здесь не будет, что реконструкцию мы всегда проводим очень бережно и с соблюдением всех нормативов, что доступ к прибрежной полосе Финского залива никто никому не перекроет... В конце концов, нам же самым выгодно сохранить Сестрорецкий курорт как заповедный уголок прекрасной природы. По этому пункту мы достигли полного взаимопонимания с руководством санатория еще до вступления в проект.

G: Другой вариант отстройки от конкурентов — дополнительные опции, «как в лучших отелях». Кстати, а чего на практике хотят от элитной квартиры покупатели сегодня: домашнего уюта или же гостиничного шика и комфорта?

З. Т.: Одно не исключает другого. Посмотрите на проект «Новая звезда» на Песочной набережной. RVI сдал его десять лет назад, но по объему внутренней инфраструктуры и услуг для жильцов он до сих пор остается уникальным для Петербурга жилым комплексом. Более 50% площадей этого дома отдано под инфраструктуру для жителей: здесь есть спа-центр с бассейном, солярием и тренажерным залом, детская игровая, бильярдная, сигарная комната, химчистка, прачечная. Меня ча-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

сто спрашивают, когда RVI построит еще что-нибудь подобное, но я пока не вижу подходящего участка. А домашний уют каждый владелец создает в своей квартире сам. Задача застройщика — помочь в этом, обеспечив необходимый уровень инженерных коммуникаций. Ведь комфорт и уют в наше время — во многом дело техники.

Что касается дополнительных опций и услуг, то оправданно все, что затрагивает заботу о здоровье членов семьи и безопасность проживания. Мы это очень четко почувствовали, когда внедрили на всех своих объектах — не только в элите или бизнес-классе, но и в комфорте — четырехступенчатую систему очистки воды и начали об этом рассказывать покупателям. Людям реально интересно, как вода, перед тем как попасть в кран у них на кухне или в ванной, последовательно проходит через все эти системы: через грубое фильтрование кварцевым песком, сорбционную очистку угольными фильтрами, мешочные фильтры с мельчайшими порами в 0,005 мм и, наконец, через ультрафиолетовое обеззараживание... Клиентам проще сделать осознанный выбор, когда они знают такие подробности. Также в бизнес-классе новой востребованной опцией становятся квартиры с отделкой и мебелью. Мы для себя тоже рассматриваем эту возможность, уже ведем переговоры с поставщиками мебели и техники немецкого производства.

G: Каким еще образом девелопер может выделить свой проект? Предоставить удобные финансовые инструменты для покупки?

З. Т.: Среди наиболее востребованных инструментов по-прежнему остается ипотека. В 2016 году у нас более четверти всех сделок в бизнес-классе происходило с привлечением ипотечных кредитов. Если добавить комфорт-класс, то можно говорить о 50% всех покупок. Возможно, это связано с тем фактом, что, по нашим исследованиям, за последние пять-шесть лет покупатель дорогой недвижимости, элитного жилья и жилья бизнес-класса несколько помолодел: если в 2010 году его средний возраст составлял 46 лет, то в 2016 году — уже 40 лет. Отмечу еще одну интересную тенденцию: растет спрос на просторные четырех-пятикомнатные квартиры для многодетных семей. Впрочем, в целом по рынку такие квартиры остаются исключением из правил. Девелоперы нечасто включают их в свои проекты, ведь считается, что «традиционные» квартиры (меньшей площади, с меньшим количеством комнат) продаются быстрее и легче. Но дополнительные опции или какие-то особые условия покупки — все-таки не самое важное. Главное для покупателя — качество и уровень проекта в целом. Если на рынок выходит достойный продукт, на него мгновенно формируется высокий спрос. Мы это видели на старте продаж в нашем «Доме у Невского», где на одну из квартир претендовало сразу три покупателя, или в проекте ArtStudio на 2-й Советской улице, когда за первые три недели было реализовано более 10% помещений.

G: Что скрывается за этим определением — «достойный»?

З. Т.: Людям интересны нестандартные продукты: квартиры и нежилые помещения

в уникальных локациях, с выдающимися панорамными характеристиками, с оригинальными планировками. Но помимо этого, я глубоко убежден, что в проектах класса «комфорт» и выше сегодня не обойтись без определенной философии — именно она становится определяющей. Вначале мы решаем, для кого создаем тот или иной комплекс, кто в нем будет жить, каким будущие жильцы хотели бы видеть свой дом. То есть первична концепция, а уже за ней тянутся квартирография, фасадные решения, отделка и так далее. Так мы разрабатывали, например, «Дом благородных семейств „Собрание“» на Большой Посадской улице, где стремились воссоздать атмосферу петербургских светских салонов начала прошлого века. От этой идеи рождались детали: архитектурный стиль «северный модерн», необычный вестибюль — с книжными полками, как в семейной библиотеке, почтовые ящики из массива дуба, старинные гравюры на этажах, авторская мебель... И, разумеется, «семейные» планировки квартир, с уникальными видами на Петропавловку и мечеть.

G: Что посоветуете покупателям? Успеть заключить сделку этой весной, потому что дальше ситуация может поменяться?

З. Т.: Приобретение недвижимости — не тот случай, когда надо спешить. Я бы рекомендовал внимательно изучать проекты, выбирать только проверенных надежных застройщиков и только тот уровень качества, который вас полностью устраивает. Сейчас как раз тот момент, когда можно это сделать — без каких-либо компромиссов. ■