ИМПУЛЬС «ТИХОЙ ГАВАНИ»

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ С НАЧАЛА ГОДА НАБЛЮДАЕТСЯ ВЫСОКАЯ ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЕЕ С СОКРАЩЕНИЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ЖЕЛАНИЕМ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНО ИНВЕСТИРОВАТЬ СВОИ СРЕДСТВА, А ТАКЖЕ С ГИБКИМИ УСЛОВИЯМИ, КОТОРЫЕ ПРЕДЛАГАЮТ САМИ ЗАСТРОЙЩИКИ. О ТОМ, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ СЕГМЕНТ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ, КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE РАССКАЗАЛА СОВЛАДЕЛЕЦ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЕВРОСТРОЙ» ОКСАНА КРАВЦОВА. АЛЛА МИХЕЕНКО



ГЛЕБ ШИРОКОВ

GUIDE: Аналитики консалтинговых агентств сообщали, что за три квартала 2024 года число сделок на петербургском рынке элитных новостроек выросло почти на 40%. Меж тем объем предложения снижается. Какие прогнозы и ожидания к концу года?

ОКСАНА КРАВЦОВА: За первые три квартала для рынка премиальной и элитной недвижимости были характерны три тенденции: рост цен, увеличение продаваемой площади и практически полное отсутствие ипотечных сделок — на уровне статистической погрешности. В наших готовых элитных проектах, таких как «Приоритет», «Три грации», Esper Club (продажи которого мы в этом году полностью завершили), средний чек в сделке увеличился на 28%, составив 146,5 млн рублей, при средней площади квартиры 180 кв. м, которая также заметно выросла по сравнению со спросом в 2023 году.

За январь — сентябрь мы реализовали только одну квартиру с привлечением ипотеки, хотя ранее на ипотечные сделки у нас приходилось до 25% договоров, и преимущественно в премиум-классе. Более 70% сделок в 2024 году проходили с единовременной оплатой, остальное — рассрочка.

Из-за практически полного отсутствия новых элитных проектов в городе и сокращения предложения ценность таких объектов продолжит расти.

G: С учетом сокращения возможностей нового строительства в центре города и в таких районах, как Крестовский остров и Петроградская сторона, какие локации будут осваивать девелоперы элитной недвижимости?

О. К.: Сегодня в Санкт-Петербурге сложилась сложная ситуация с земельными участками для элитного строительства. Их почти не осталось в «классических» дорогих локациях. Поэтому некоторые девелоперы начинают вкладываться в позиционирование некоторых районов как новых элитных мест для проживания. Мы же предпочитаем не заниматься самообманом и называем проект элитным, только если он соответствует своему статусу и местоположению.

Этим летом мы купили один из последних участков в центре города — на набережной реки Фонтанки, 130, рядом с восхитительным Троицким собором. Это действительно «золотой» адрес на карте города. Великолепное окружение, сформированная инфраструктура, парадная набережная, памятники архитектуры. Именно здесь мы создадим новый клубный дом на 110 квартир. Проектированием занимается наш хороший друг и прекрасный архитектор — Евгений Подгорнов, автор почти всех наших элитных проектов в городе.

G: Что сейчас включают девелоперы в новые проекты элитной недвижимости? Какие есть запросы от потенциальных покупателей?

О. К.: Мы давно пришли к выводу, что, кроме местоположения, высочайшего качества, собственной инфраструктуры и неповторимых дизайнерских решений, элитный объект должен обладать высококлассным сервисом. Именно собственная служба сервиса и профессиональные работники создают атмосферу элитного клубного дома. Мы внедрили эту концепцию почти десять лет назад в нашем жилом комплексе «Привилегия» на Крестовском острове и с тех пор интегрируем ее в каждый наш новый объект.

Мы предоставляем высочайший сервис, соответствующий лучшим отелям мира. Жильцы наших домов знают, что для них доступны любые опции: от заказа уборки квартиры до бронирования частного самолета на Лазурное побережье. Нужно просто позвонить на ресепшен. Именно такой подход позволяет нам увеличивать пул лояльных клиентов, которые приобретают по несколько квартир в наших новых проектах.

Другая особенность — добрососедское комьюнити. Мы создали клуб друзей «Привилегия» — закрытое сообщество, в котором каждый сезон проходят светские мероприятия с участием артистов театра и кино, знаменитых музыкантов и художников. На таких вечерах люди знакомятся, общаются и даже находят новых партнеров по бизнесу. Мы очень дорожим нашим клубом и каждый раз стараемся удивить его участников новым форматом.

G: Игроки рынка говорят, что будущее элитной недвижимости Петербурга — за реконструкцией и реставрацией исторических домов. Так ли это? Какие сложности возникают на этом пути?

О. К.: Реконструкция и реставрация старинных зданий стали частью нашей стратегии в конце 2019 года. Тогда мы приобрели комплекс зданий на Малом проспекте Петроградской стороны, 79–83, который посредством капитального ремонта превратили в клубный дом премиум-класса «Мадонна Бенуа». Дореволюционный доходный дом в центре и два корпуса в стиле сталинского ампира по бокам сегодня уже можно увидеть во всей красе. В данном объекте полностью продана недвижимость, 70% собственников получили ключи.

Другой знаковый объект — клубный дом «Три грации» на пересечении Захарьевской и Потемкинской улиц напротив Таврического сада. Это бывший доходный дом Карла Шребера 1906–1907 годов постройки с дворцовыми планировками квартир. В открытой продаже сегодня находится 12 резиденций. Мы уже отреставрировали парадные фасады и ведем активные работы внутри: восстанавливаем интерьеры с каминами и изразцовыми печами, лепниной и скульптурами. Реставрация идет под наблюдением специалистов из КГИОП — мы находимся в постоянном диалоге с коллегами из комитета. Никто в городе не решался взять на себя ответственность за такой сложный проект, но мы, накопив богатый опыт работы в центре, увидели прекрасную возможность создать новый коллекционный дом на карте Санкт-Петербурга.

С учетом того, что в центре города сегодня почти не осталось участков под новое элитное строительство, реставрация и реконструкция видятся нам оптимальным решением. А главное — мы восстанавливаем великое архитектурное наследие Санкт-Петербурга. Для нас это не менее важно.

Среди особенностей работы с подобными объектами я бы выделила две вещи. Первая — несоответствие современных строительных норм правилам начала XX века. Из-за этого, а также из-за художественной и исторической ценности зданий-памятников крайне сложно прогнозировать сроки получения необходимой документации для проведения работ. А вторая особенность — коллекционная составляющая такой недвижимости. Исторические объекты похожи на коллекции. Квартира с богатой историей и декором требует детальной проработки, что ценится очень узким кругом лиц, которые знают, что и за какие деньги они приобретают.

G: Каковы сейчас перспективы развития загородной недвижимости? Почему девелоперы начали обращать больше внимания на этот сегмент?

О. К.: Загородный рынок переродился после пандемии COVID-19. Из-за самоизоляции многие люди переосмыслили ценность жизни за городом. Главное требование — транспортная доступность и наличие инфраструктуры внутри коттеджного поселка или малоэтажного жилого комплекса. Только тогда проект будет успешным. Поэтому многие девелоперы, обладавшие богатым опытом реализации успешных проектов в черте Петербурга, переориентировались на загородные объекты.

G: В этом году ГК «Евростройй» анонсировала крупный загородный проект во Всеволожском районе Ленобласти. Говорилось, что в его состав войдут 995 домовладений, включая более 800 участков с подрядом от 8 до 35 соток, а также таунхаусы. Какая концепция ждет этот проект?

О. К.: Наш проект включает тысячу домовладений на площади 240 га. С самого начала было ясно, что нам предстоит развивать комплексную инфраструктуру. Один из ключевых факторов при выборе участка — близость к магистрали. Инфраструктура создается не только для жителей нашего проекта, но и для всей локации. Мы строим школу на 480 учеников и детский сад на 300 мест, что делает проект социально значимым и поддерживаемым администрацией Ленобласти. Через год мы планируем открытие продаж. Проект включает рекреационную зону на 4 га с водоемом, пляжем и зоной барбекю. Концепцию благоустройства разработала компания Derevo Park.

Стоимость земельного участка планируется выше среднего. Если в регионе она составляет 2,5–3 млн рублей, то у нас будет примерно вдвое больше, но это соответствует актуальным рыночным ценам Всеволожского района. ■