

## СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ



**По мнению Екатерины Пахомовой из АН «Территория», после «Виктории» в Перми пока не появилось новых интересных предложений такого уровня**

Так, в рамках такого признака, как «инженерное обеспечение», отмечает Борис Николаев, к жилью «бизнес-класса» предъявляются следующие требования: энергоснабжение — свыше 10 кВт на квартиру, централизованная приточно-вытяжная вентиляция, скоростные лифты с индивидуальной отделкой кабин, современные радиаторы с терморегуляторами, предусмотренные места для наружных блоков кондиционеров. В части паркинга — наличие подземной автостоянки. Его вместимость и наземные охраняемые парковки должны обеспечивать возможность размещения автомобилей из расчёта не менее одного машино-места на квартиру.

Отделка квартир в домах «бизнес-класса», как правило, черновая либо улучшенная чистовая с применением высококачественных материалов, мест общего пользования — также высококачественная (декоративная штукатурка, керамическая плитка, искусственный камень и т. д.), высота потолков — от 2,75 м.

**Ирина Малыгина, директор по инвестициям ГК «Строительные проекты»:**

— Потенциальные покупатели дорогих квартир не будут хвататься за первое подвернувшееся предложение. Но из того, что сейчас есть в Перми, подобрать вариант, соответствующий ожиданиям, бывает крайне сложно. Необходимо, чтобы, как в пазле, в единую картинку сложилась масса факторов: расположение дома, вид из окна, хорошее соседство, наличие парковки и прочее. И всё это должно соответствовать заявленной цене. Так вот, далеко не везде эта «мозаика» складывается.

Я знаю, что в Перми есть дом, который по классификации подпадает под разряд «бизнес». Но квартиры там не покупают. Предполагаю, что одна из причин —

отсутствие закрытой внутренней территории — как только ты выходишь за пределы подъезда, сразу оказываешься в реальности серых «брежневок». Для человека, приобретающего дорогое жильё, очень важно, кто будет его соседом, какова в целом атмосфера дома.

Достаточно высокие требования к жилью «бизнес-класса» предъявляются и по всем другим параметрам. Как поясняет Егор Чурин, дома такого уровня должны быть выполнены по индивидуальному проекту, в отличие от типовых серийных домов экономкласса. В жилых комплексах «бизнес-класса» площадь квартир примерно в полтора раза больше, часто в доме запланированы пентхаусы, а общее количество квартир в здании не должно превышать 200. Для дорогих квартир обязателен консьерж, собственная служба безопасности, видеонаблюдение. Также важными пунктами являются благоустройство территории жилого комплекса «бизнес-класса» (выделяется место под детские площадки) и близкое расположение объектов социальной инфраструктуры.

Алексей Ананьев добавляет, что в числе основных критерии дорогостоящего жилья должна быть и стоимость 1 кв. м — она должна составлять 70 тыс. руб. и выше.

Эксперты «Нового компаньона» сходятся во мнении, что большинство представленных в Перми объектов, которые позиционируются как жильё «бизнес-класса», чаще всего не удовлетворяет ряду критерии по классификации. Так, Екатерина Пахомова считает, что пока мнения застройщиков о качестве возводимыми домов и представления потенциальных покупателей о комфортном жилье расходятся. И если продолжать строить в том же духе, что и сейчас, говорит эксперт, то рост спроса на дорогое жильё прекратится.

**Екатерина Пахомова:**

— Только у меня не менее 15 клиентов сегодня не могут найти в Перми квартиру подходящего качества. Поэтому деньги уходят в Москву, за границу. При этом требования нельзя назвать завышенными. Например, основное требование одного из клиентов — квартира с видом на Каму. Казалось бы, нашли подходящий вариант. Но там вид из окон настолько ужасен (вокруг бараки, мусорная свалка), что даже прекрасная Кама не создаёт ощущения, что ты находишься в безопасном и комфортном месте.

Борис Николаев отмечает, что значительную часть первичного рынка в этом сегменте, таким образом, формируют квартиры в уже построенных жилых комплексах. Среди наиболее «знакомых» объектов, введённых в 2007–2013 годах, в которых ещё есть большое число предложений от застройщиков, эксперты называют жилые комплексы «Сапфир» (ул. Окулова, 18), «Виктория» (ул. Революции, 21), «Альпийская горка» (ул. Чернышевского, 15а, 15в), «Театральный» (ул. Петропавловская 29), «Лазурные купола» (ул. Советская, 3), «Пермские медведи» (ул. Рабочая, 7), «Турчаниновский квартал» (ул. Островского, 29), жилые дома по ул. Луначарского, 66 и ул. Островского, 64.

Стоимость таких объектов на первичном рынке, по данным Егора Чурина, начинается от 50 тыс. руб. за 1 кв. м, а их верхняя граница — около 80 тыс. руб. за 1 кв. м.

**Борис Николаев, ведущий аналитик ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг»:**

— Всего жилых домов «бизнес-класса» (вторичный рынок) в Перми построено около 80, однако число предложений в них невелико, так как важной особенностью спроса на объекты высоких классов качества является ничтожная доля инве-

стиционного спроса. Как правило, жильё «бизнес-класса» приобретается для собственного проживания.

Неоднозначную ситуацию с квартирами «бизнес-класса» отмечает и Ирина Малыгина. По её словам, с одной стороны, объекты, которые позиционируются таким образом, есть, причём как на рынке вторичного жилья, так и среди новостроек, но, с другой стороны, продажи по ним идут очень медленно или вообще стоят.

«Жильё «экономкласса» строить дешевле, а спрос на него гарантирован. С учётом того, что для строительства привлекаются кредитные ресурсы, строителям во время кризиса и до сегодняшнего дня проще было заниматься возведением домов уровня «эконом» и «эконом+», — отмечает Малыгина.

А Екатерина Пахомова и вовсе считает, что после «Виктории» в Перми пока не появлялось новых интересных предложений такого уровня, но «если заявленные сегодня девелоперами новые проекты будут реализованы, качество строительства в Перми изменится, так как будет задана новая планка».

В этом вопросе Егор Чурин предлагает «не делать далеко идущих прогнозов», так как на сегодняшний день достаточно много объектов, которые, так или иначе, можно отнести к «бизнес-классу», находятся на этапе строительства.

«Есть и запланированные жилые комплексы, однако практика показывает, что часть интересных проектов замораживается ещё до начала строительства, поэтому лучше сконцентрироваться на наиболее интересных проектах, которые уже реализуются в нашем городе», — говорит эксперт.

Директор по маркетингу инвестиционной группы Custom Capital Игорь Ощепков отмечает, что просчитать объём и ёмкость рынка жилья «бизнес-класса» не представляется возможным.

**Игорь Ощепков, директор по маркетингу инвестиционной группы Custom Capital:**

— Вероятно, рынок в стоянии поглотить один-два интересных проекта. В настоящий момент обнародованы только планы и проекты девелоперов по строительству элитного жилья. Реального предложения практически нет. На мой взгляд, ввиду уникальности объектов и предпочтений клиентов, имеет смысл проектировать объект под конкретные запросы, проводя предварительные переговоры и зная потребность покупателя. До момента строительства, на этапе проектирования объекта, у девелопера должно быть понимание потребностей и пожеланий клиентов. Покупателям элитной недвижимости следует обращать внимание на анонсированные проекты и внимательно наблюдать за ходом их реализации.

Алексей Ананьев делает более оптимистичные прогнозы. По его ожиданиям, на рынке появится пять-семь домов, относящихся к категории «бизнес», предполагаемая начальная стоимость квартир в которых составит от 100 тыс. руб. за 1 кв. м.

«Конечно, надо детально вникать в проект, но, мне кажется, эта цена для Перми немного завышена», — говорит эксперт. — В нашем городе такое количество объектов может создать внутреннюю конкуренцию. По этой причине может не быть рассчитываемого количества потенциальных покупателей. Застройщики не будут торопиться в реализации, а будут выдерживать концепцию, строить именно в таком ключе, в каком запланировали». ■