www.bosfera.ru

Б.О
НЕДВИЖИМОСТЬ ДЕВЕЛОПМЕНТ

ПРИЛОЖЕНИЕ | ИЮНЬ | 2024

«ПРИВЫЧКА ДУМАТЬ ЗА КЛИЕНТА — ОСНОВА НАШЕГО УСПЕХА».

ЕКАТЕРИНА БОРИСОВА
ДИРЕКТОР ПО ДЕВЕЛОПМЕНТУ КОМПАНИИ RARITECO



Quartier d'Or
КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
ART DE VIVRE...



ЗОЛОТАЯ ДВЕРЬ В ИСТОРИЮ ЗАМОСКВОРЕЧЬЯ

Компания Rariteco украсит Москву новыми объектами класса делюкс для жизни и бизнеса

Создатель эксклюзивных проектов в сфере недвижимости — девелопер Rariteco — проводник европейского стиля Art de Vivre. Буквально это означает «искусство жить» и сочетается с высшими стандартами качества, вкуса, комфорта и дизайна.

Девелопмент класса делюкс — это не просто строительство зданий, а создание будущего, где окружение формируется само собой, органически. Это также управление проектом со старта до ввода в эксплуатацию, включая гарантии, что ожидания инвесторов полностью оправдаются.

Резиденции и офисы класса делюкс расположены в самых статусных локациях мира, будь то побережье Средиземноморья, мегаполисы Северной Америки или Арабские Эмираты.

В Москве, например, это Замоскворечье, где Rariteco возводит клубный комплекс «Резиденции Quartier d'Or» и особняк представительского уровня A-Exclusive.

Замоскворечье — истинная Москва. Там нет высотных зданий и суеты большого города. Рядом Кремль и парк Зарядье. Переулки текут между старинными особняками, храмами, мимо Третьяковской галереи и других культурных и исторических достопримечательностей. Попав сюда, туристы невольно отбрасывают заботы и как будто переносятся в другую эпоху — в ареал Золотой орды, тайное собрание стрельцов или дворянскую усадьбу.

Rariteco вместе с тем — проводник на российском рынке недвижимости высокотехнологичных решений, которыми наполнены все проекты респектабельного девелопера.

Умный дом и автономная от всего мира система smart apart, консьерж-сервис и butler service — «в одной кнопке» смартфона резидента, и это далеко не все.

Компания Rariteco в архитектуре и клиентском сервисе прибегает к услугам известных международных компаний, однако все технологические процессы аккумулировала на своих серверах, под своим управлением. Это исключает проблемы с умным домом, которые у резидентов могут возникать из-за санкций и трансграничных сбоев.

Объекты моделируются по передовой технологии BIM, что позволяет еще на этапе проектирования до мельчайших деталей предусмотреть все требования к зданиям самой высокой категории. Rariteco также проводник клиентоцентричности — философии, когда компания создает продукт через потребности и ожидания потребителя, с учетом его мнения и интересов.

БО

Quartier d'Or

RARITECO

Специальный выпуск
«Б.О: НЕДВИЖИМОСТЬ ДЕВЕЛОПМЕНТ».
Июнь 2024 год.
Главный редактор: Яна Викторовна Шишкина
Выпускающий редактор: Александр Садчиков
Тексты: Юлия Полякова, корреспондент «Коммерсантъ», специально для «Б.О»
Дизайн и верстка: Егор Залетов
Корректор: Елена Сатарова
Обложки: Юлия Тулякова

Учредитель и издатель:
ООО «Методология бизнеса»
Адрес и телефон учредителя, издателя и редакции:
123298, г. Москва, ул. 3-я Хорошевская, д. 18, корп. 1, офис 211, (499) 404-2069
http://www.bosfera.ru

Отпечатано в типографии «Вива-Стар», Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3. Тираж 10 200 экз.
Подписано в печать 24.05.2024

Распространяется вместе с журналом «Банковское обозрение» №6/2024.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-52048 от 7 декабря 2012 года

© ООО «Методология бизнеса», 2024

НОВОЕ ЗОЛОТО ЗАМОСКВОРЕЧЬЯ

Какой клад ожидает резидентов делюкс-комплекса Quartier d'Or в сердце Москвы

Между Большой Ордынкой и Космодамианской набережной, с севера и востока омываемой Москвой-рекой, в радиусе 4,3 километра расположен старинный район, где испокон веков жила элита, — Замоскворечье, культурно-историческая гордость Москвы.

Замоскворечье (в древности называлось «Заречье») упоминается аж с XIV века и кого только не помнит — и послов могущественной в Средние века Золотой Орды, и восставших против государя Петра I стрельцов, и знаменитые купеческие и дворянские династии.

Говорят, в Замоскворечье скрывается дух истинной Москвы. Там нет современных высоких зданий, нет привычной для мегаполиса скорости и суеты.

До сих пор неведомо, сколько тайн хранит в себе дорогая земля заповедного местечка. О его многовековой популярности у высших слоев общества свидетельствуют недавние раскопки при возведении клубных резиденций класса делюкс Quartier d'Or («Золотой квартал»).

В начале нового строительства от девелопера Rariteco на площадку первыми вышли археологи. Ожидания их оправдались — в числе прочих археологических находок обнаружен глиняный горшочек с разнообразными старинными монетами XV-XVI веков, времен Ивана III Великого, Василия II, Ивана IV Грозного. Такой, как описывают в сказаниях и приключенческих романах!

Помимо клада найдены еще более 700 артефактов — керамические осколки, металлические предметы, набор посуды второй половины XVIII века известного по сей день производителя Villeroy & Boch. Над определением ценности находок уже работают ученые. Резидентам Quartier d'Or точно будет что рассказать об истории дома своим гостям.

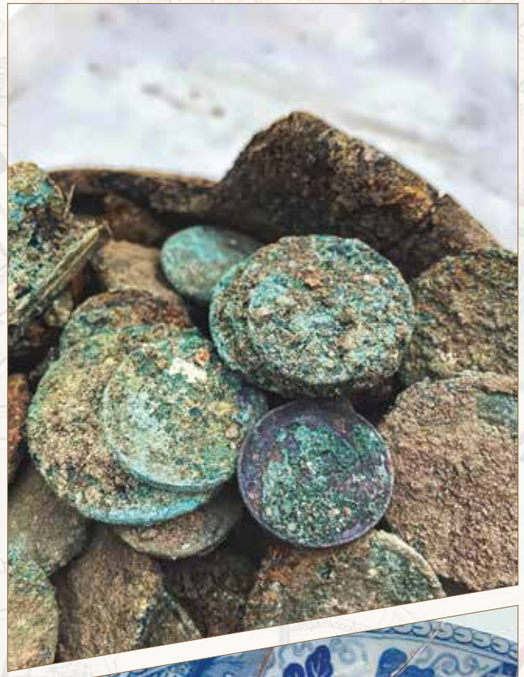
Клубные резиденции — это настоящий клад для жизни современной московской элиты. В делюкс-квартале можно не просто вести свою обычную жизнь — выходить на пробежки, гулять с собачками, улыбаться при встрече соседям. Можно переноситься в любую эпоху и чувствовать себя ордынским вельможей, купцом из знаменитой династии Шмелёвых или дворянином из пьесы «певца Замоскворечья» Александра Островского...

Квартал deluxe Quartier d'Or выполнен в актуальном стиле французского неоклассицизма и полностью соответствует архитектурным требованиям Замоскворечья. Так, для облицовки выбран Beige Royal («королевский бежевый») — благородный натуральный камень с вкраплениями кварца, который веками использовался для строительства дворцов и украшения соборов.

«Золотой квартал» включает в себя три дома высотой от шести до восьми этажей с 70 сьютами, в том числе двухуровневыми, четырьмя пентхаусами с террасами с потрясающими видами на главные достопримечательности Москвы. А также удобный подземный паркинг с большими машиноместами.

Территория Quartier d'Or спроектирована в виде французского сада площадью 1 тыс. кв. метров с каскадным водопадом, редкими растениями, пряной пирамидой и авторскими арт-объектами. По периметру территории будут высажены крупномерные сосны, которые очищают воздух. Жителям первых этажей будут доступны собственные патио-зоны.

Завершение строительных работ намечено на четвертый квартал 2025 года.









В ГОСТИ К БУДУЩЕМУ

Система Smart Apart как ядро умного дома в клубном квартале Quartier d'Or

Экосистема умного дома в «Золотом квартале» Замоскворечья Quartier d'Or состоит из двух контуров. Первый — автоматизированная система мониторинга и управления инженерными и другими системами делюкс-комплекса в целом. Второй — специально разработанная девелопером Rariteco система Smart Apart.

Система объединяет устройства в резиденциях и определяет высокое и сверхсовременное качество повседневной жизни, не создавая при этом лишних хлопот и сложностей. Такие инновации — один из основных трендов при строительстве домов класса делюкс. Smart-технологии решают повседневные задачи почти без участия человека. Те, кто вкусил жизнь из фантастических фильмов — с управлением всем, чем начинен дом, с помощью пульта в руке или голосом, уже никогда не откажутся от этого «комфорта из будущего».

Управлять приборами и процессами легко как с помощью специального приложения или программы, установленной на смартфон, так и со стационарной видеопанели, размещенной при входе в помещение или, по желанию резидента, в каждой комнате.

Все возможности Smart Apart не перечислить. Каждый житель сможет удаленно и в любое время включать освещение, климат-контроль, камеры наблюдения и сигнализацию, multiroom и домашний кинотеатр, всю домашнюю технику — от пылесоса до сушки одежды, домашнего помощника, консьерж-сервис, даже услуги по выгулу собак и уборке. В отсутствие жителей Quartier d'Or им будет доступен контроль за инженерными коммуникациями.

Smart Apart определяет высокий уровень устройств и оборудования в резиденциях. Соответственно в отделку помещений, которую готова предложить клиентам компания Rariteco, заложена возможность использования резидентами в их обиходе новейших умных технологий, таких как умные замки, умное освещение и умный клининг, так как связь между элементами системы поддерживается при помощи не только беспроводной связи, простой в монтаже и управлении, но и кабельной сети — управляющая компания предоставит ее клиенту, если он считает ее более надежной в плане поломок и защиты от внешних вмешательств.

Smart Apart в клубных резиденциях характеризуют простота использования и, главное, надежность. Компания Rariteco аккумулировала все процессы на своих внутренних сервисах, под своим управлением, закрыв систему от внешнего мира. Это исключает у пользователей Smart Apart проблемы из-за санкций и сбои в трансграничных облачных сервисах. Резиденты Quartier d'Or в любой момент могут обратиться в управляющую компанию и быстро получить обратную связь. Так, исключена ситуация, когда зарубежные поставщики отключают смарт-ключи, что блокирует все системы доступа.



ЗАОБЛАЧНЫЙ СЕРВИС

С бытом резидентов «Золотого квартала» Quartier d'Or в Замоскворечье с легкостью справится бутик-служба дворецкого

Резидентам клубного комлекса в Озерковском переулке предлагается VIP-услуга, которая делает жизнь проще и комфортнее, — butler service (сервис дворецкого).

Резиденты «Золотого квартала» на закрытой и охраняемой территории комплекса будут избавлены от встречи с любыми курьерами, от хлопот по покупке авиабилетов и бронированию отелей, они смогут в любой момент поручить надежному помощнику выгул домашних питомцев, заботу о чистоте резиденции, о своевременной подаче автомобиля и прохладной воды в сьют.

Если консьерж-сервис, то есть служба по решению бытовых задач, стал уже неотъемлемой частью элитной обстановки и одним из базовых требований жильцов при заезде в резиденцию, то butler service пока эксклюзивен и доступен только избранным в домах высшего класса.

Butler service — это сервис по управлению хозяйством, о котором мечтают многие, не только состоятельные люди. Современный сервис дворецкого поднимает уровень услуг и изысканность, будь то гранд-отель или частная резиденция, на новые высоты.

По замыслу Rariteco, девелопера Quartier d'Or, на butler service будут возложены управление домашним хозяйством, в том числе клинингом, и оказание резидентам индивидуальной помощи. Дворецкий также по просьбе резидентов занимается координацией мероприятий и удовлетворением предпочтений гостей.

Как и другие опции в Quartier d'Or, butler service автоматизирован, разработан специально для клубных резиденций и доступен всем резидентам с помощью приложения на личном смартфоне. При желании с сервисом можно связываться по телефону — дворецкий на связи в режиме 24/7.

Кроме того, резиденты смогут путем обращения в butler service решать возникающие проблемы: например, с шумом на улице или перебоями в работе провайдера телевидения и интернета, вплоть до вопросов поломки выключателя и испачканного дивана. Жители могут быть уверены, что дворецкий оперативно сделает максимум для скорейшего решения задачи.

История дворецких уходит корнями в старую благородную Англию. С XI века роль дворецкого описывают как «смотрящего за винным погребом» — он обеспечивал качество и наличие напитков, подавал их гостям.

К XVII веку дворецкий стал очень важным слугой в богатых семьях, а в викторианскую эпоху — непременной составляющей аристократического поместья.

Обязанности дворецкого к тому времени существенно расширились. Он управлял финансами семьи, надзирал за кладовой, отвечал за кухню и этикет, порой даже выполнял роль секретаря (в основном это была обязанность камердинера).

В современных условиях в службах дворецких, как и консьержей, работают разносторонне образованные и подготовленные специалисты.

Дворецкий должен быть тонким психологом, разбираться в бытовых мелочах и отвечать требованию «прозрачности» — его биография должна легко проверяться и быть залогом безупречной репутации. Обычно такие гарантии дают внешние фирмы по предоставлению домашнего персонала, но в Rariteco самостоятельно проверяют служащих и берут на себя ответственность за их профессионализм и репутацию.



BIM, ИЛИ ДОМ БУДУЩЕГО

Новые технологии в строительстве объектов класса делюкс

Цифровые технологии изменили подход к строительству. Ситуация «на макете одно, а в жизни другое» уходит в прошлое, во всяком случае у девелоперов сегмента элитной и делюкс-недвижимости, которые применяют продвинутые технологии BIM (building information model) — информационную модель здания 4D.

BIM — эволюционное решение в планировании и макетировании. Так, с 2022 года на BIM перешли все госзаказы в строительстве, что задает общий тренд в России на такой формат.

BIM позволяет избежать срыва графика строительства и поставок материалов, дефектов в готовом объекте, исключить бесконечные круги согласования документации, финансовые коллизии и как следствие провал в глазах клиентов.

Теперь девелопер может управлять информацией на каждом этапе, загружая в модель и выгружая из нее актуальную информацию. Клиент, в свою очередь, может на ранней стадии строительства благодаря 4D сформировать полное и реальное представление о будущем доме, включая территорию, обустройство и эксплуатацию.

Вынос и подвод инженерных коммуникаций, перемещение строительной техники по площадке, разбивка строительно-монтажных работ по захваткам, фасадные и кровельные работы, из-за недоработки которых возможны проблемы, с помощью BIM можно четко спроектировать.

По сути, BIM — это залог репутации девелопера, что критично, например, в высших сегментах рынка жилья.

Так, компания Raritrco при проектировании клубного комплекса «Резиденции Quartier d'Or» в Замоскворечье один из акцентов в BIM делает на предэксплуатацию объекта.

В модели тем самым закладываются показатели, связанные с бытом и жизнедеятельностью в жилом комплексе. Ранее для этого было необходимо как минимум пару лет в режиме нон-стоп отслеживать показатели приборов учета, оборудования и контроллеров и, только убедившись в общей исправности, запрограммировать сценарии для бесперебойной работы инженерной инфраструктуры.

Более того, BIM позволяет моделировать задачи в зависимости от цели. Так, один из корпусов комплекса близко подходит к зданиям культурного наследия XIX века. Чтобы не повредить исторически бесценные объекты, компания Raritеco применила лазерное 3D-сканирование и загрузила данные в BIM. Получившаяся BIM-модель «Золотого квартала» учла подробную информацию о соседних зданиях и помогла увидеть корректное для Москвы архитектурное решение.

Важно, что BIM даже с учетом настоящих возможностей — технология будущего. Все нынешние плюсы — только начало. Недалек день, когда модель изначально можно будет привязать к диспетчеризации, умному дому и даже консьерж-сервису.



СУДЬБА РЕЗИДЕНЦИИ

В числе особняков и клубных домов класса делюкс растет популярность нового вида статусного и эксклюзивного жилья. В чем его особенность?



Последние десятилетия набирает популярность такой формат роскошной luxury-недвижимости, как резиденция. Хотя он известен более века, с начала нулевых по мере нарастания важности для состоятельных людей уровня сервиса при решении бытовых задач продажи вилл и квартир в резиденциях во всем мире стали набирать обороты, а в течение последних пяти лет ежегодно растут в среднем на 17%.

Резиденции, каждая из которых неповторима, располагаются, как правило, в самых престижных локациях городов и курортов. Это и мегаполисы США, и Арабские Эмираты, и закрытые набережные Средиземноморья. В Москве, например, на переднем плане таких локаций — Замоскворечье с его тихими переулками между легендарными особняками, уютом и таинственной атмосферой старинной Москвы.

Так, в сердце Замоскворечья, в Озерковском переулке, девелопер Rariteco возводит «Золотой квартал» Quartier d'Or, где покупателям будут представлены 70 резиденций.

Качество строительства, безопасности и внешний облик резиденций отвечают самым высоким стандартам, проходят обязательную зеленую сертификацию. Но взыскательной аудитории этого мало. На первый план выходит уровень сервиса, учитывающий мельчайшие нюансы вкусов и образа жизни потенциальных обитателей квартала, их предпочтений в сфере инфраструктуры и технологий.

Для персон, готовых купить резиденцию в клубном квартале Quartier d'Or, не стоит вопрос, есть или нет там определенный сервис, например доставляется ли еда из ресторанов или есть ли химчистка. Если вопрос так встал, то вряд ли речь идет о клиентах резиденций класса делюкс. Для них актуален вопрос, из каких ресторанов доставляются блюда или какая из лучших химчисток обслуживает клубные резиденции.

Поэтому девелоперы резиденций приглашают к управлению сервисом известные международные бренды статуса luxury. Так, к услугам резидентов Quartier d'Or и их гостей — пятизвездная группа LHG, поддерживающая высшие стандарты обслуживания, как принято в лучших отелях и резиденциях во всем мире.

Еще один важный момент — в luxury-объектах можно купить уже готовое, обустроенное жилье. Ведь среди резидентов — крупные бизнесмены и топ-менеджеры, в связи с деловой необходимостью часто меняющие локации, или начинающие жить самостоятельно их дети. Им некогда, да и просто порой неинтересно погружаться в тему ремонта. Но есть и другая категория — люди, которые любят вместе с дизайнерами планировать каждый сантиметр своего нового пространства. Для таких компания Rariteco готова предоставить помещения без какой-либо отделки.



Екатерина Борисова (Raritéco):

ПРИВЫЧКА ДУМАТЬ ЗА КЛИЕНТА — ОСНОВА НАШЕГО УСПЕХА

Что мешает открыть в Москве рядом с Кремлем офис для VIP-клиентов на свой вкус и цвет? Дефицит предложения, сложности с переоформлением культурного наследия, стоимость и длительные сроки реконструкции помещений. Особняк класса A-Exclusive в Замоскворечье от Rariteco — новострой в состоянии shell&core («под ремонт») — развеял бы этот миф, если бы не был, пожалуй, в своем классе единственным. О том, что происходит с офисами делюкс, в интервью «Б.О» рассказала директор по девелопменту Rariteco Екатерина Борисова



— Екатерина, объекты от Rariteco воплощают клиентоцентричность — метод, когда компания создает продукт через потребности и ожидания потребителя. Насколько это распространено в российском девелопменте?

— Клиентоцентричность — мировой прогрессивный тренд в предпринимательстве. Можно сначала производить товар (в нашем случае — строить здание) по своим стандартам и навязывать его покупателю, доказывая актуальность и высокое качество. Можно, наоборот, поставить в центр процессов и решений клиента, сфокусироваться на его мечтах, потребностях и ожиданиях.

Такая философия когда-то пришла в Россию из Европы. Мы, наверное, первые, кто стал опираться на нее в строительстве, хотя сейчас, конечно, не единственные. Но в целом на нашем рынке скорее «человек под здание», а не «здание под человека», особенно в сфере офисов.

В «нулевые» клиентоцентричность у нас вызывала недоумение. Помню, мы работали с сетью французских ресторанов. Владелец-женщина была помешана на том, как должны быть расставлены столы в зале. Этому посвящалось огромное количество совещаний, переговоров. Мы, естественно, следовали за клиентом, но архитекторы недоумевали: есть столы, есть помещение, все размещается красиво, экономично и эргономично — что еще требуется? Но заказчика не устраивало. Вот место, куда падает рассеянный дневной свет, говорила она, здесь люди захотят сидеть долго, будут много заказывать. Здесь обязательно должен стоять стол — больший по размеру, чем остальные в зале. Закупаем такой стол. Она понимает, что для лучшей освещенности его лучше развернуть перпендикулярно к окну, но это никак не получалось из-за логистики передвижений по залу. «Выбрасывайте, — констатировала она, — и несите другой».

Она видела не просто стол, а посетителей ресторана за столом: люди завтракают, смотрят в окно, что-то обсуждают и... оплачивают. Она сразу прогнозировала сумму счета и моделировала финансовый результат своего бизнеса. В те времена в России мало кто так размышлял.

— В каком объекте Rariteco наиболее ярко выражена такая модель?

— Во всех, если говорить о современных объектах. Мы на рынке более 20 лет, и привычка думать за клиента — основа нашего успеха. Если наш покупатель не увидит в объекте себя, мы сочтем это серьезной недоработкой.

Мы, по сути, продюсеры. Видим конечный результат будущего проекта и прогнозируем прибыль через удовлетворение потребностей — либо конкретного заказчика, либо отдельной категории взыскательных клиентов.

Работа на рынке элитной и делюкс-недвижимости подразумевает работу с высшими, наиболее престижными категориями. И каждый наш проект эксклюзивен. Так, особняк от Rariteco представительского класса в Замоскворечье идеально подходит под офис для VIP-клиентов банка или под московскую резиденцию крупной региональной корпорации.

— Расскажите, пожалуйста, подробнее, о каком особняке идет речь?

— Здание в стиле французской неоклассики на закрытой территории с подземным паркингом расположено в историческом «Золотом квадрате» Москвы, всего в километре от Кремля, в окружении культурных достопримечательностей.

Особняк класса A-Exclusive — это уровень делюкс в коммерческой недвижимости, наша экспертная классификация. Важно, что этот особняк — новострой, предлагается в состоянии shell&core, то есть без отделки.

Фасад особняка полностью выдержан в неоклассическом стиле, установлены новые инженерные системы, кондиционирование и коммуникации. Лифты спускаются в подземный паркинг, который оснащен подогреваемым пандусом, умными камерами наблюдения и электронными метками контроля. На просторных больших машиноместах свободно уместится, например, Rolls-Royce.

— Почему так важно, что особняк — новострой?

— Потому что для центра столицы это редкость. Спрос при этом очень большой. В последние полтора года, как мы видим по аналитике, бизнес в Москве ищет особняки в Центральном административном округе (ЦАО) под представительства, под клиентские VIP-офисы.

Руководителям крупных структур нужно особое место для встречи важных персон, например для переговоров с партнерами по сделкам или для обслуживания статусных клиентов. Деловая этика диктует необходимость общаться с ними в месте сосредоточения культурной и деловой жизни элиты, каковым центр Москвы являлся исторически.

Странно было бы владельцу крупного бизнеса везти коллегу из ОАЭ в башню у крупной дорожной развязки с гудящими такси, не менее странно банкиру принимать частные депозиты на десятки миллионов в том же здании, где массово выдаются кредиты на мебель. Банкиру важно выделить состоятельного клиента на фоне большинства других и выстроить с ним особую систему отношений. Крупному бизнесу вести переговоры с партнерами логичнее в месте, отдельном от общего пространства, где трудится основной линейный коллектив. Поэтому и нужен специальный статусный офис, где в благоприятной обстановке можно обсудить деликатные вопросы, возможно, отбросив типовые правила делового этикета.

Требования к VIP-офисам со стороны заказчиков жесткие — закрытая территория с самыми современными охранными системами, удобный заезд в паркинг большого автомобиля, условия для соблюдения протокола приема важной персоны.

Наш особняк в Замоскворечье — пожалуй, единственное подобное предложение.

— В интернете есть предложения по продаже особняков. Есть шикарно отделанные, есть пустующий старый фонд. Кажется, бери — и адаптируй под любые нужды ...

— Московские особняки — это в основном старый фонд и культурное наследие. Многие из них находятся

в плачевном состоянии. Модернизировать исторический особняк с особым статусом на свое усмотрение запрещено законом.

Когда-то, сразу после распада СССР, это сделать было проще. Те, кто брал особняки до ужесточения требований к наследию, реализовывали жилье, гостиницы, но офисы — редко.

Есть процедура перевода статуса здания, но она далеко не всегда возможна и в лучшем случае займет не менее двух лет, не считая строительных и отделочных работ. У тех, кому нужен элитный офис, в запасе обычно нет такого времени.

О сносе речь, как правило, даже не идет. Ремонт возможен, но с учетом массы ограничений и при соблюдении множества правил. При проведении капитальных работ сейчас обязательно надо сохранить исторический облик. Внутри тоже часто ничего нельзя кардинально переделывать.

Для VIP-офисов, а в ЦАО речь идет о них, чаще всего существующий фонд не подходит.

— Почему не походит?

— Помните, мы начали разговор, что сначала — потребность клиента, а уже потом объект? Невозможность переделать памятник истории и культуры ограничивает желание заказчика.

У нас есть опыт работы с памятниками, которые нельзя переделывать. Мы сталкивались с этим. Не всегда можно объяснить покупателю, что так, как он хочет, делать запрещено, даже если это незамысловатая просьба для обычных зданий.

На рынке действительно бывают хорошо отреставрированные особняки. Долгое время клиенты рассматривали их и на чем-то останавливали-таки свой выбор. Но наши исследования выявили, что особняки под офисы покупали лишь из-за отсутствия альтернативы наряду с критичной потребностью в здании для деловых встреч в конкретном районе.

Клиенты сетовали, что надо продумать концепцию, подходящую под облик особняков. А в случае с офисами (напомню о клиентоцентричности) следует делать наоборот.

Старинные особняки очень тяжело подстраивать под офисы. Получаются банально «нарезанные» коридоры с кабинетами и 60–70% невостребованной площади вроде каких-нибудь неудобных мансард, кладовых и подвалов, с которыми ничего нельзя сделать из-за технических и других требований к сохранению памятников культурного наследия. Их лучше всего реконструировать под гостиницы, музеи, event-пространства и рестораны.

Сейчас клиенту нужны окна в пол и большие пространства. В особняке же темные межлестничные пролеты, несущие стены двухметровой толщины, маленькие комнаты с низкими потолками и деревянными окнами — все должно бережно реставрироваться или заменяться на согласованные аналоги.

То, что мы видим сейчас на вторичном рынке, мягко говоря, «морально устарело». Помещения даже десятилетней давности не переделать под умный офис, где инженерные, интеллектуальные, мультимедийные,



информационные и другие системы должны работать в едином комплексе, под общим управлением.

Извините за тавтологию, но офисы без умного офиса — уже не офисы. А что говорить про особняки, где установить интегрированные современные инженерные системы практически невозможно? Ну не заинтересованы банк или промышленная компания приобретать особняк по принципу «стерпится — слюбится».

Современный российский бизнесмен — это экономист, который управляет компанией по принципу «копейка рубль бережет». Это эксперт, который точно знает, что нужно его бизнесу и что сработает на результат.

За 20 лет работы мы убедились, что у десятка компаний будет десяток абсолютно разных, вообще не совпадающих друг с другом техзаданий по рассадке сотрудников и расположению переговорных комнат. Убедились, что невозможно сделать универсальную рассадку и универсальный внутренний дизайн.

— Получается, взыскательному клиенту в центре Москвы нельзя предложить ничего реально подходящего?

— Я этого не говорила. Подходящий офис у Кремля — реальность, просто этот офис надо делать с нуля. Тогда он будет такой, как хочется клиенту, и воплотит любую мечту.

В случае с новыми особняками, такими, как наш в Замоскворечье, это несравнимо проще. Ограничения есть, но они решаются архитектурно и конструктивно на этапе проектирования и согласования с городскими инстанциями. Я считаю это правильным — здания, выбивающиеся из облика района, вызывают раздражение. Стиль нашего особняка — неоклассика, она подходит исторической Москве, она «вне времени» и востребована.

— Вы сказали, что с офисами работаете более 20 лет. Расскажите, пожалуйста, в целом о вашем опыте.

— Первый наш офисный объект — как раз реконструкция особняка под бизнес-центр на Патриарших прудах, БЦ «Патриарший». Среди проектов Rariteco есть и другие бизнес-центры — на Доброслободской и на Международной улице. Мы выступали в роли профессионального заказчика производственно-офисно-складских комплексов для финского концерна RASIO и международной компании KOMATSU. Реконструкцией мы занимаемся давно. Например, реконструировали объекты в Москве для Eric Kayser Paris, принимали участие в реконструкции части храмового комплекса XVII века в Бутырской слободе — это особая гордость компании.

Также Rariteco специализируется на fee-девелопменте для владельцев земли и управлении недвижимостью.

При этом наш бизнес — социально ответственный. Так, Rariteco много лет помогает Катунскому заповеднику на Алтае. При нашей поддержке построен новый визит-центр, который открыл большие перспективы для дальнейшего развития заповедника и стал местом притяжения для жителей Алтая, просвещения детей и молодежи, поддержания местных традиций.

— Как и любой маркетинговый термин, «клиентоцентричность» красиво звучит, но не совсем понятно, как именно вы работаете с потребностями клиента?

— Работая с клиентом, мы представляем себе его сотрудников, его партнеров, их потребности и предпочтения. Работодатели, которые хотят разместить офис, не всегда задумываются об эргономике, то есть об условиях комфортной работы подчиненных. В случае элитных офисов это один из первоочередных аспектов. Ведь плохое настроение сотрудника может негативно влиять на общую атмосферу в коллективе, даже на интерес партнера к сделке.

Мы стараемся разобраться, что представляет собой компания, какие сотрудники в ней работают, каковы их потребности. Предлагаем варианты, заранее прогнозируя, где клиент может столкнуться с проблемами. Бывает, что мы настаиваем на деталях, которые вызывают у клиента недоумение. Иногда он соглашается на наше предложение скрепя сердце. Но потом всегда благодарит.

Пример. Приходит представитель банка и поясняет, как нужно рассадить сотрудников, где будут встречать клиентов, где будут проходить переговоры. Мы анализируем его просьбу и видим, что банкир хочет пять кабинетов для встречи с VIP-клиентами разместить на втором этаже. Мы поправляем его: это надо сделать на первом этаже. На возражение просим дослушать. В летнее время, поясняем, внизу есть выходы в сад. Вы сможете общаться с важными людьми среди деревьев и птиц, находясь при этом в центре Москвы. Как вы думаете, партнер охотнее будет с вами разговаривать? Вроде банк, строгое заведение, а тут — приятная летняя атмосфера природы.

Вот такой у нас подход к формированию офисных пространств.

— Подобный подход присущ только рынку элитных офисов?

— Если элитный офис изначально не учитывает потребности клиента, привыкшего к определенному уровню, это понижает класс офиса.

Также важны отношение к сотрудникам и готовность понимать и принимать их потребности.

В авангарде «человекоцентричности» (это уже следующее понятие, которое используется при планировании рабочего пространства) — крупные транснациональные высокотехнологичные корпорации. По сути, это эмоциональная составляющая умного офиса. Под каждого сотрудника пишется техзадание. Как заинтересовать сотрудника в успешном результате? Что ему нужно для вдохновения? Чего не хватает?

В мире профессий, где на первый план выходит творчество, посадить человека смотреть целый день в компьютер на положенные гостями квадратные метры — неэргономично и даже вредно для компании. Топ-менеджеры и HR стали задумываться, будет ли новый сотрудник давать результат, если на восемь часов посадить его в угол с видом на стену и часовым перерывом на обед?

Вполне, если новый сотрудник — «волк-одиночка», которому комфортно мыслить в полумраке, в отдалении от основного коллектива. Но если сотруднику необходимо окно с панорамным видом и много света, через полгода созерцания стены он выгорит. С каким настроением этот сотрудник будет работать, если у него над столом повесить фотографию умилительных кошечек? С хорошим — при условии, что он любит кошек, а не огромных собак.

Все это особенно важно понимать, если речь идет о творческих профессиях, а в скором будущем, вероятно, все профессии будут в значительной степени творческими. Механическую работу возьмет на себя искусственный интеллект.

При найме каждого сотрудника просматривают с точки зрения потенциала по принципу «нет бездарных людей», важно не убить в нем потенциал, просто посадив не на то место. Теперь можно на травке полежать, в капсуле поспать, подключить наушники.

Раньше, допустим, маркетолог сидел в своем углу и тосковал, а сейчас он может расположиться где-то на качелях с ноутбуком, вспомнить что-то прекрасное из детства, как с мамой так же качался, как у бабушки гостил. И ему в голову приходят гениальные идеи, которые выводят продукт в топ-10.

— Возвратимся к делюкс-офисам. Зачем все-таки для VIP-клиентов оборудовать отдельный от всего комплекса особняк? Почему бы не выделить особое место,

допустим, в общем здании? Самим топ-менеджерам разве удобно сначала проводить собрание с коллективом, а потом стремиться на встречу в другое место?
— Гости бывают очень высокого уровня — известные личности, члены правительства, зарубежные бизнесмены; обсуждаются вопросы под грифом секретности. Порой никто, кроме доверенных лиц, даже случайно не должен видеть, кто приехал, и не должен знать о визите.

Офисы категории A-Exclusive были актуальны в конце 1990-х — начале 2000-х. У банкиров и промышленников в офисных апартаментах в центре Москвы обычно был VIP-этаж с отдельным входом.

Сейчас это снова актуально. Мы предлагаем обустроить такой этаж, когда нам ставят задачу сделать офис строго приватным — этаж не только с отдельным входом, но и с отдельным лифтом, отдельной охраной.

Требования к обстановке на представительских этажах, конечно, изменились. Раньше их украшали старинные камины, картины известных художников, антикварная коллекционная мебель с китайскими древними вазами, персидские ковры стоимостью в миллионы долларов. Эта роскошь играла роль атрибутики, которая обязательно должна подтверждать, что хозяева офиса — люди очень состоятельные, с ними можно иметь дело.

Что сейчас? Есть клиенты, которые так же любят шикарные ковры и вазы, но это дело их вкуса. Я, например, не знаю никого, кто бы не любил настоящие дровяные камины. Однако стандартов при этом нет. Помещение может быть украшено в стиле hi-tech или экзотическими растениями, — важно, какая в нем заложена эмоция. На первый план выходят ощущения, которые испытывают в данном помещении его хозяева, сотрудники и, конечно, посетители.

Ключевое требование — чтобы обстановка отличалась от официоза обычной переговорной комнаты, где длинный стол, по кругу черные стулья, бутылочки с водой и напряженные выпрямленные спины присутствующих.

Перенеситесь мысленно в пространство с уютным камином, мягким диваном. Вы комфортно расположились, никуда не спешите, начали беседу — может, сначала на личные темы, а потом уже о делах. Сама обстановка располагает к доверительным деловым отношениям.

— Но чем плоха переговорная комната? Люди сосредотачиваются правильным образом, отбрасывают лишнее.
— Все большие сделки проводятся на доверии. Когда вы сидите в обычных офисах за большим переговорным столом, все общаются в основном на деловом языке, практически по сценарию: предложили, опровергли, поторговались, предложили, опровергли, поторговались...

Основные вехи переговоров, крупных сделок — в кулуарной обстановке. Потом уже юристы за «обычным» столом переговоров сделку «доторгуют».

— Я видела прогнозы, что элитная и делюкс-недвижимость скоро подешевеет. Может, этого ждет клиент?
— Это ни на чем не основанные прогнозы. Постоянно говорят, что цена вот-вот упадет. Для падения нет причин.

Конечно, такие «прогнозы» влияют на спрос, что негативно для самого потребителя.

С элитной недвижимостью (и жилой, и офисной) на самом деле — патовая ситуация. Через несколько лет хороший объект в этом сегменте будет днем с огнем не найти. Девелоперы постепенно уходят из высшего сегмента — элитную и делюкс-недвижимость стало невыгодно строить.

Новостройки такого класса, по нашим текущим подсчетам, дорожают от стадии котлована до конца строительства в среднем на 2,8% в квартал. Данные, как понимаете, не «с потолка». Мы глубоко изучили историю реализации проектов высокого ценового сегмента, вышедших в продажу в течение последних пяти лет. В большинстве проектов 2019 года за период реализации цены выросли более чем на 80%.

По проектам, стартовавшим в 2021 году, выявлен еще более высокий рост — около 3% в квартал. Самые высокие темпы роста — на Якиманке и, обратите внимание, в Замоскворечье, где как раз и расположен наш эксклюзивный особняк: от 5 до 6,8% в квартал.

— С чем связан рост цен?
— Очень высокая себестоимость, влияющая, как мы уже говорили, на острый дефицит предложения. Нехватка участков, тяжело переводить землю из одной категории в другую, нехватка рабочей силы, очень дорогие премиальные материалы и оборудование — из-за санкций их к тому же приходится долго ждать, что затягивает процесс строительства. Плюс — система эскроу-счетов добавляет проценты к себестоимости.

— Вы тоже используете эскроу?
— Да, это очень хороший инструмент для покупателя. Он уверен, что его деньги никуда не пропадут. Уверенности прибавляет и статус банка, где открыт эскроу-счет. Покупатель понимает, что стройка под контролем, дом достроится. Помимо сохранности денег есть еще один большой плюс для клиента: наличие эскроу — доказательство надежности девелопера.

Банк, когда выдает эскроу на какой-то объект, тщательно проверяет компанию, сотрудников, конечных бенефициаров. Это очень длительный и серьезный процесс отбора. Не любой компании могут открыть такой счет, тем более в топовых банках.

Опять же современный бизнес считает деньги. Покупать недвижимость на этапе строительства выгоднее, чем готовую. Тех, кто давно не делал такие инвестиции, возможно, ждет некоторое разочарование. Прирост в 2-3 раза по сравнению с началом строительства сейчас не получить. Наш анализ показал, что инвесторы, вкладывающиеся на начальном этапе строительства делюкс- и элитных комплексов, за период их активных продаж (в среднем четыре-пять лет) в последние годы получали прирост примерно на 65%.

Боюсь, что в перспективе ближайшей пятилетки он будет меньше — 30–50% с момента покупки. Это мировая тенденция. Но все познается в сравнении. В любом случае инвестиция в «первичку» выгоднее, чем на рынке готовых офисов. R




Quartier d'Or
КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
www.rariteco.com
Москва, район Замоскворечье,
ул. Большая Татарская, вл. 21