

дом интерьер

Рискованный лофт

Петербуржцы пока не готовы жить в промышленных зданиях

новые формы

Согласно вступившему в силу закону «О Генеральном плане Санкт-Петербурга», к 2015 году из центра города должно быть выведено около 70% промышленных предприятий. Помимо офисов и торгово-развлекательных комплексов, на месте бывших цехов могут появиться и столь популярные на западе квартиры — лофты. Правда, несмотря на заявленные проекты, петербургские консультанты сомневаются в бурной популярности лофтов в нашей стране. Это обусловлено рядом экономических и социальных факторов. Прежде всего, в России возраст покупателей, готовых себе позволить элитную недвижимость, начинается от 40 лет. При этом изначально лофты ориентированы в большей степени на молодежь, которая пока не в состоянии позволить себе дорогие жилье.

Основной характеристикой лофтов является их размещение в неограниченном перегородах помещений, где ранее располагался производственный комплекс. Жилье представляет собой открытое пространство площадью от 200 до 1 000 кв. м с минимальным количеством несущих конструкций. Особый антураж квартире придают сохранившиеся элементы промышленного здания: трубы, бабки, стены из грубого кирпича. Важнейшим аспектом квартир данного типа является свет, который, проникая в помещение со всех сторон, создает ощущение прозрачности всей жилой площади.

Многие лофты представляют собой огромную комнату, в некоторых все же отгораживают одну или несколько



В Петербурге пока есть один проект по созданию лофтов — «Петровский арсенал», который реализуется на территории бывшего Сестрорецкого инструментального завода

спален. При внутрипланировочных решениях встречается и вертикальное зонирование — как правило, такие квартиры имеют несколько уровней, на верхних антресолях расположены помещения личного пользования. Отличительными чертами лофтов также являются шестиметровые потолки и широкие окна-витрины. Внутреннее убранство жилого помещения делается в стиле хай-тек: с использованием металла, пластика и стекла. Квартиры такого класса имеют центральное месторасположение, хороший вид из окон, а также доступную близости рекреационную зону.

Первые квартиры-лофты (от английского loft — чердак, галерея) появились в Америке в 20–30-х годах. Во время Великой депрессии пустующие производственные корпуса начали сдаваться по сходной цене первым квартирантам — как правило, людям твор-

ческих профессий — художникам, музыкантам, писателям, которым помимо жилья требовались помещения под свои мастерские. Наиболее известным примером жилища данного типа считается студия Энди Уорхола на Восточной 47-й улице в Манхэттене.

В 60–70-е годы лофты начинают отходить от позиционирования жилья низкоценового сегмента в сторону элитного класса. Постепенно свободных художников начинают теснить успешные адвокаты и финансисты. В это же время квартиры с открытым пространством стали завоевывать популярность в Западной Европе. Заводские помещения перепрофилируют под жилье в Англии, Германии, Австрии, Голландии. «Для американцев и европейцев покупка квартиры-лофта стала чуть ли не основным дополнением имиджа, и выплилась в настоящее течение. За рубежом для

лофтов используют не только здания бывших фабрик, но также пивоварни, школы, электростанции, здания железнодорожных вокзалов», — говорит Константин Костин, директор по развитию London Consulting & Management Company. Подобная перестройка, по словам эксперта, позволяла спасти корпуса, имевшие историческую ценность, от разрушения и получить новые жилые кварталы. Например, в Финляндии под лофт переделали старое здание железнодорожного вокзала, в Чехии под жилье и сегодня используют здания старых пивоварен. В Вене в середине 90-х годов под жилье помещения были перестроены хранилища для газа.

По словам экспертов, на Западе спрос на старые промышленные помещения крайне высок и в условиях уменьшения свободных производственных помещений

ряд застройщиков начинают возводить новые здания, стилизованные под лофты. Как подчеркивает Полина Яковлева, к бывшим заводам или индустриальным площадкам эти объекты никакого отношения не имеют — девелопер просто делает концепт-проект с большими видовыми окнами, кирпичными стенами и прочим антуражем, характерным для стиля лофт.

В России в качестве примера такого жилья можно привести «Золотой остров», создающийся на базе московской кондитерской фабрики «Красный Октябрь». В рамках этой программы предприятие переводится на территорию концерна «Бабаевский», а освободившиеся помещения планируется реконструировать под квартиры-лофты. Экзотическое жилье с видом на Кремль и храм Христа Спасителя будет стоить порядка \$20–30 тыс. за квадратный метр.

Первые квартиры с открытым пространством появятся в ближайшее время и в Петербурге. До 2012 года компания «Сестра Ривер Девелопментс» перепрофилирует в лофты 3 из 9 промышленных корпусов Сестрорецкого инструментального завода. Несмотря на то, что девелопер пока не планирует давать широкую рекламу нового комплекса, очередь на лофты уже составляет несколько десятков человек. По прогнозам участников рынка, цены на квартиры составят не менее \$8–10 тыс. за кв. м.

Полина Яковлева, директор департамента элитной жилой недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург» считает, что сама идея лофтов как элитного жилья в плотной город-

ской застройке Петербурга, в окружении промышленных предприятий, в большинстве своем не будет востребована. Обратить свое внимание на подобные объекты девелоперы, по ее словам, могут только в единичных случаях. Эксперты подчеркивают, что идея строительства лофтов исходит из ограничений, которые накладывают на реконструкцию КГИОП, когда компания-застройщик не может рушить фасадные стены объекта. «Это выход из положения, когда здание не может быть приспособлено для других функций: для офисов оно недостаточно глубокое и там нельзя сделать хорошие планировочные решения, для торгового центра — находится в недостаточном проходном месте», — говорит Полина Яковлева. Еще одной предпосылкой для реконструкции промышленного помещения под лофты может являться то, что территория, на которой располагается предприятие, изначально ориентирована на жилую застройку (как это было с заводом в Сестрорецке). Во всех других случаях, по словам экспертов, инвестору целесообразнее подумать о реловелопменте промышленной территории под нежилую функцию. «Если Сестрорецк изначально ориентирован на жилую застройку, то в Петербурге есть выбор между деловой зоной и жилым сегментом, и в подавляющем большинстве случаев инвестор делает выбор в сторону коммерческой застройки», — говорит Игорь Лучков.

«Логика такого строительства проста», — соглашается Константин Костин, — «ведь качественных офисных площадей в городе всегда не хватает, а

найдется ли на лофты покупатель — это еще вопрос». По словам эксперта, на ближайшие годы для российского рынка подобное жилье так и останется эксклюзивным товаром и будет реализовываться только под специальные заказы.

«Лофт — это очень специфический объект в элитном сегменте и людей, готовых покупать такое жилье, не более одного процента от всего объема покупательского спроса на данном рынке», — говорит Зоя Захарова, руководитель отдела консалтинга и аналитических исследований Агентства развития и исследований в недвижимости. — В России при этом возраст покупателей, готовых себе позволить элитную недвижимость, начинается от 40 лет, а все-таки лофты ориентированы больше на молодежь, которая пока не в состоянии себе позволить дорогое жилье. Этот фактор также сказывается на небольшом количестве подобных объектов, представленных на рынке». Дополнительным препятствием развития лофтов в России эксперты называют необоснованность введения новых продуктов в элитном сегменте из-за больших первоначальных затрат. «Если есть спрос на стандартные решения в этом классе, то какой смысл экспериментировать?», — говорят петербургские аналитики. По словам Зои Захаровой, девелоперы начнут присматриваться к лофтам, только когда рынок будет более насыщен и появится потребность выделить из общего фона, предлагая какие-либо уникальные проекты. Правда, случится это, по ее словам, не раньше чем через пять-семь лет.

АНТОН ДОРОГОВ

КОНТЕКСТ

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ

Представители стройиндустрии верят, что нащупали дно

За последние четыре месяца 2008 года падение цен на стройматериалы составило 35–40%. Задачей для производителей строительных материалов в 2009 году будет не норма прибыли, а безубыточность на фоне низкого спроса на производимую продукцию, полагают эксперты. Сами производители стройматериалов настроены довольно оптимистично. По оценке Сергея Неродитко, коммерческого директора «Гранит-Кузнечное», за сентябрь-октябрь 2008 года уровень цен снизился на 35–40%. «Дальнейших понижений я не вижу. И если определенные экономические показатели, из-за которых снижение цены невозможно. Какое-то ценовое падение произошло, и в дальнейшем его не ожидается. Поэтому можно сказать, что вот оно „дно“, на которое можно опереться». В металлосервисном бизнесе также наблюдается уменьшение цены на 35–45%. На арматуру падение было еще более резким — до 60%. По словам исполнительного директора компании «Метробетон» Михаила Бизиева, в благоприятное время, летом 2007 года, стоимость цемента составляла около \$350 за тонну, а товарный бетон продавался по цене \$200 за кубометр. «Однако это была аномально высокая цена. Таких в мире не было вообще. Тем не менее за это платили. Сегодня стоимость цемента — 3 тыс. рублей за тонну, стоимость товарного бетона тоже оценивается в 3 тыс. рублей», — говорит он. Президент Гильдии управляющих и девелоперов Александр Ольховский считает, что в первой половине года продолжится снижение по целому ряду строительных материалов не только за счет девальвации рубля, но и в рублевом выражении по сравнению с августом 2008 года. «Задачей для производителей строительных материалов будет не норма прибыли, а безубыточность на фоне низкого спроса на производимую продукцию», — считает эксперт. Роман Русаков

ЗЕМЛЯ

Ленобласть обещает сохранить объемы

В 2009 году Ленинградская область планирует сохранить объемы ввода жилья на уровне 2008 года. Об этом заявил губернатор региона Валерий Сердюков. В 2008 году в области было введено 908 тыс. кв. м жилья (включая индивидуальное строительство). По мнению господина Сердюкова, сохранить темпы строительства поможет реализация регионального закона о бесплатном выделении земельных участков. «Правда, не все муниципальные образования так уж рвутся реализовывать этот закон. Но им придется это сделать. На прошлой неделе окончательно были решены все правовые вопросы, касающиеся применения этого закона, изданы и направлены в МО все подзаконные акты и регламенты», — отметил губернатор. АСН-Инфо

БЮДЖЕТ

Ввод социального жилья увеличится

В 2009 году в рамках горзаказа за счет средств бюджета Петербурга планируется завершить инженерное освоение 58-го квартала Северо-Приморской части, а также 10-го и 7-го кварталов в Красном Селе под строительство социального жилья. На строительство социального жилья зарезервировано порядка 12 млрд рублей. Предполагается, что на эти деньги можно будет построить 440 тыс. кв. м жилья для льготников, то есть на 70 тыс. кв. м больше, чем в прошлом году. В числе социальных объектов, которые планируется построить в 2009 году в рамках горзаказа — отделение милиции в деловой зоне Пулков-3, пожарное депо в Шушарах, 4 школы и 7 детских садов в различных районах. АСН-Инфо

ТЕРРИТОРИИ

Квартал на Оптиков распланировали

Правительство Петербурга утвердило проект планировки и межевания квартала 32-Б в Приморском районе. Проект постановления был представлен новым председателем КГА Юлии Киселевой устно. Так же, «на слух», был утвержден чиновниками и проект постановления, предоставляющего компании ООО «Регал+» разрешение на строительство и проектирование многоуровневого паркинга на 290 машиномест в этом квартале, на улице Ситцевой, участок 1 (западнее дома № 1, корп. 2, литера А, по улице Оптиков). Инвестор должен перечислить в городской бюджет 25,7 млн рублей. Всего на территории квартала сформированы 4 участка, на которых, помимо паркинга, запланировано строительство и трансформаторной подстанции. Два участка, по словам госпожи Киселевой, размежеваны для продажи инвесторам на торгах — под деловую застройку. Площадь всего квартала составляет чуть более гектара. АСН-Инфо

Антикризисный дизайн

Оформители уверены, что объем заказов не уменьшится

внутренняя отделка

Дизайнеры уверяют — кризис не сильно ударит по карману. К летнему строительному сезону дизайн-студии ожидают привычных объемов работы. В ситуации финансовой нестабильности вкладывать деньги в улучшение своего быта — не самый плохой вариант. Главный аргумент дизайнеров — во все времена люди хотят жить красиво.

Дизайн жилого интерьера сегодня — уже не привилегия или доступная только избранной услуге. Дизайн-студии получают все больше заказов от людей со средним достатком. Подавляющая часть клиентов дизайнеров — молодые люди. При работе с юридическими лицами во главе угла стоит финансовый вопрос: сколько заказчик готов потратить на дизайн интерьера. В этом случае первоочередная задача дизайнера — создать интерьер, который понравился бы посетителям. Частному заказчику нужен дизайн интерьера в первую очередь для себя.

Как правило, в этом случае разрабатывается дизайн-проект не отдельных помещений, а всей квартиры или дома. Стоит отметить, что заказы на квартиры поступают чаще, чем на частные дома. Зачастую заказчики хотят заказать проект не всей квартиры и дома, а только «парадных» помещений (гостиной, кухни-столовой), делится опытом Екатерина Григорьева, главный архитектор «АСФ Студии-К». Но, как показывает практика, в процессе работы заказчики входят во вкус, и дизайнеры выполняют весь объем. «На мой взгляд, делать проект отдельных частей интерьера вообще не имеет смысла, ведь квартира — это единый организм», — отмечает Елена Алексеева, руководитель дизайн-студии Rinova.

Этапы работы

Когда дизайнер берется за разработку проекта, он руководствуется какой-то общей идеей, которая проходит красной нитью через весь проект и угадывается либо в стилистике,



Зачастую заказчики хотят заказать проект не всей квартиры или дома, а только «парадных» помещений (гостиной, кухни-столовой). Но, как показывает практика, в процессе работы заказчики входят во вкус, и дизайнеры выполняют весь объем

либо в применяемых материалах, либо в цветовой гамме интерьера. По наблюдениям дизайнеров, крайне редко

заказчики точно знают, чего хотят. «В этом случае гораздо труднее работать, поскольку приходится либо идти на

поводу, либо пытаться переубедить», — сетует Екатерина Григорьева. В начале работы специалисты просят заказчиков сориентировать их по фотографиям в журналах, чтобы понять, что нравится, а что не нравится заказчику. После этого дизайнеру уже проще нащупать нужную тему. «Первым этапом работы становится эскизный проект — эскиз планировки и рисунки интерьеров по всем помещениям. Когда этот этап утвержден, начинается разработка рабочего проекта, который будет передан строителям», — рассказывает госпожа Григорьева. Параллельно с рабочим проектом ведется работа по подбору отделочных материалов, светильников, мебели — это большой совместный труд дизайнера и заказчика. Сейчас материалы предлагаются в изобилии, дизайнер поможет не заблудиться в таком многообразии. Но дизайнер может только направлять заказчика в нужное русло, советовать ему что-то или подсказывать, где можно найти ту или иную вещь. Право выбора всегда остается за заказчиком. «Как правило, дизайнер только помогает выбирать материалы, а покупает их сам заказчик. А многие продавцы мебели и отделочных материалов представляют дополнительные скидки дизайнерам, чтобы привлечь их заказчиков в свои салоны», — рассказывает Екатерина Григорьева. Например, компания «Паркет-Холл» предлагает специальные условия для дизайнеров и их клиентов. Кроме того, компания проводит обучающие семинары и мероприятия для постоянных заказчиков — дизайнеров.

Цена вопроса

Стоимость одного квадратного метра проектирования в среднем по городу составляет от 1 500 до 2 000 рублей. Цена может варьироваться в зависимости от объемов работы и самого помещения, именитости дизайнера и прочих факторов. Работа над заказом для квартиры площадью в 100 м² обычно длится три месяца. «Это идеальный вариант, который возможен, если заказчик готов к постоянному сотрудничеству

с дизайнером, и может оперативно принимать решения. Не надо забывать, что это обоюдная работа двух заинтересованных в конечном результате людей», — говорит Елена Алексеева. Длительность работ зависит в первую очередь от первого этапа — эскизов. «Бывает попадание буквально с первого раза, а бывает, что требуется несколько вариантов одного помещения, прежде чем заказчик утвердит», — объясняет Екатерина Григорьева. И конечно, процесс выбора материалов может растягиваться во времени. Это зависит и от особенностей характера заказчика — кто-то принимает решения на лету, а кому-то нужно тщательно обдумать и сравнить каждую позицию. Работа дизайнера с заказчиком будет успешной при соблюдении множества различных условий. Но одним из главных является психологический момент взаимоотношений между заказчиком и дизайнером. Заказчик не должен бояться рассказывать дизайнеру о своих предпочтениях, хобби, о своем быте. Он также не должен навязывать специалисту свое видение дизайна интерьера. Ведь дизайнер — профессионал в своем деле и его сила в том, что он как раз может связать функциональность с красотой. «Заказчику часто психологически трудно подпустить чужого человека к своему дому. Но встречаются и такие заказчики, которые четко знают, что им нужно, и работать с ними — одно удовольствие», — объясняет госпожа Алексеева.

Цена или качество?

Преимущество специализированных компаний перед частными дизайнерами в том, что у них есть понятие договорных обязательств. И если возникают какие-либо сложности, то дизайнерские студии всегда готовы нести ответственность за свои ошибки. К тому же специализированные компании предлагают целый набор дополнительных услуг и проводят более четкий контроль исполнения работ. Чаще всего компания предлагает не только услуги профессиональных дизайнеров, кото-

рые занимаются разработкой дизайн-проектов, но также и услуги в сфере ремонта. Специалисты по отделочным материалам могут подобрать все необходимое для реализации проекта, исходя из понимания особенностей материалов и их эксплуатационных свойств. Преимущество компаний и в том, что они могут предоставлять разработку проектов перепланировки, проектирование инженерных разделов и проводить согласования таких проектов. Что касается работы частных дизайнеров, то здесь, наверное, только одно преимущество. Это цена их услуг — она в среднем ниже на 20–30%.

Зона особого внимания

К зоне особого внимания в дизайне жилого интерьера, которая не терпит ошибок, специалисты относят оформление пола. Одним из самых эффективных способов оформления пола по-прежнему остается художественный паркет, способный даже из простой жилой квартиры сделать уникальный объект дизайна. «Весь художественный паркет изготавливается под заказ. Каждый такой проект по-своему сложен, уникален и неповторим», — рассказывает Анна Алексеева, менеджер по маркетингу компании «Паркет-Холл». Любая работа мастеров сравнима с искусством. Никто не станет отрицать, что паркет является предметом гордости каждого хозяина. Такое трепетное отношение к паркетным полам уходит корнями в то время, когда ни один королевский бал нельзя было представить без красиво уложенного, прочного паркета. Качество и элитарность паркета также можно объяснить технологиями укладки, в которых и до настоящего момента применяется ручной кропотливый труд.

Безусловно, дизайнеры стараются использовать нестандартные материалы. Это и паркет из зебрано, лауреата, ятобы, тика. Спрос, ориентированный на эксклюзивную продукцию, по словам Анны Алексеевой, растет с каждым годом.

ДАРЬЯ КАРАМЫШЕВА



Коммерсантъ.
Самая ценная бумага.

Оформить подписку на газету «Коммерсантъ» возможно через редакцию по адресу: Санкт-Петербург, ул. Харьковская, 8-а.

Тел.: (812) 271 36 35;
www.kommersant.ru

