

→ Спрос на аренду жилья до 20-х чисел августа был стабильным. И только в последней декаде августа произошло его увеличение. «Именно в этот период активизировались студенты, — говорит Татьяна Болбошенко. — В предыдущие годы первые заявки от учащихся вузов появлялись еще в июне». В этом году студенты выставляли четкие требования по величине арендной платы — она не должна была превышать 13–15 тыс. рублей в месяц, если квартиру арендовал один человек. Также в целях экономии рассматривались и двух-трехкомнатные квартиры, но только в том случае, если здесь планировали проживать несколько человек. «Если не удавалось найти квартиру, исходя из выставляемых требований, студенты просто отказывались от этой идеи и переезжали в общежитие», — добавляет Татьяна Болбошенко.

При этом нередко в договорах, которые заключались в конце месяца, прописывалось то, что арендатор будет занимать квартиру с сентября до мая включительно, а на летний период он освободит квартиру и, соответственно, не будет выплачивать арендную плату за июнь, июль и август. «Такие договоры старались заключать те, кто изначально уверен в том, что на лето его в городе не будет, — говорит Татьяна Болбошенко. — При этом условия договора не запрещают хозяину сдавать жилье на три летних месяца сторонним арендаторам. Однако к сентябрю квартира должна быть освобождена и приведена, как минимум, в то состояние, в котором она была отдана хозяину в мае». Учитывая достаточно большой объем предложения на рынке аренды, многие арендодатели на такие условия соглашались.

«Если раньше на фоне высокого спроса на аренду квартир можно было определить своеобразный портрет арендатора различных сегментов рынка, то теперь эта задача невыполнима. Сделки единичны, и выявить какие-то определенные тенденции нереально. Однако с уверенностью можно сказать, что изменился портрет арендаторов элитных квартир. С рынка практически полностью ушли иностранные арендаторы, которых очень любили арендодатели. Иностранцы всегда считались более аккуратными квартиросъемщиками, им больше доверяли. В этом плане рынок вернется на круги своя еще нескоро», — говорят в агентстве «Бекар».

По данным агентства «Бекар», традиционной осенней активизации рынка аренды жилой недвижимости в Петербурге не произошло. Сезонный подъем, как правило, характеризуется увеличением спроса на аренду в два раза по сравнению с летними показателями. В этом году такого не случилось. Впрочем, дальнейшего снижения рынка аренды специалисты не прогнозируют. Цены снизились в конце прошлого года, незначительно изменились в течение 2009 года и сейчас стабилизировались. Весь рынок стих в ожидании. Эта ситуация продлится до конца года. Перспективы рынка в дальнейшем будут зависеть от макроэкономических показателей.

«Как правило, у нас сентябрь показателен в этом вопросе — заявленная в этом месяце величина арендной платы держится до декабря и только в начале следующего года происходит ее снижение», — говорит Татьяна Болбошенко. ■

РОССИЙСКАЯ ТЯГА К СКАНДИНАВИИ

ДО КРИЗИСА АРХИТЕКТУРНЫЕ ДОСТОИНСТВА ЗАГОРОДНОГО ПРОЕКТА НИКОГДА НЕ ВЫНОСИЛИСЬ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН, А ЕСЛИ И РАССМАТРИВАЛИСЬ ПОКУПАТЕЛЯМИ, ТО В САМУЮ ПОСЛЕДнюю ОЧЕРЕДЬ. ОСНОВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ ЗАГОРОДНОГО ОБЪЕКТА ОКАЗЫВАЛИ ТАКИЕ ФАКТОРЫ, КАК МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ, ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ, ЭКОЛОГИЯ И КРАСОТА ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДЫ. ОДНАКО СЕГОДНЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ КАЧЕСТВОМ АРХИТЕКТУРНОГО ПРОЕКТА И ЕГО ЛИКВИДНОСТЬЮ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ОЧЕВИДНОЙ.

ТАТЬЯНА ШУБИНА

По утверждению экспертов, в связи с увеличившимся количеством предложений на рынке сегодняшние покупатели загородных домов стали более капризны и требовательны в выборе подходящих объектов. Если раньше на многочисленные ошибки застройщиков клиенты практически не обращали внимания, то сегодня они не только оценивают качество строительства, приглашая независимых экспертов, но также интересуются, когда и кем был построен дом.

КЛОНИРОВАННАЯ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ Между тем, по утверждению генерального директора компании «Планс» Юрия Захарова, домов, возведенных на основе авторских эскизов, в Петербурге крайне мало. «По индивидуальным архитектурным проектам строят максимум 2% людей, а то и меньше», — считает эксперт.

Действительно, большинство ныне существующих загородных зданий создавались по так называемым готовым проектам или проектам повторного применения. «Тут важно не запутаться в определениях. Проекты повторного применения — это не типовые, серийные проекты, разработанные под среднестатистического потребителя и, условно говоря, предусматривающие четыре вида стен и семь вариантов фундаментов, — объясняет Юрий Захаров. — Это оригинальный проект, который изначально под кого-то разрабатывался. Потом его продают другим клиентам, но уже по более низкой цене. У нас есть случаи, когда по одному проекту построили 400 раз». По утверждению специалистов, готовые проекты пользуются огромной популярностью, поскольку строительство можно начинать сразу, не тратя несколько месяцев на разработку архитектурного решения. Кроме того, они стоят в десять-двадцать раз дешевле, чем авторские проекты, которые надо заказывать. «Цена авторского эскиза начинается от 30 долларов за квадрат, в то время как готовый проект можно приобрести за 3 доллара за квадратный метр», — комментирует Юрий Захаров. По данным архитектурной фирмы «Ланс Девелопмент», сегодня коллекция готовых проектов насчитывает более 3000 вариантов архитектурных решений, которые успешно реализуются во всех регионах нашей страны, по ним ежегодно строится до 5000 коттеджей, таунхаусов, мини-гостиниц и оздоровительных комплексов.

Впрочем, можно и вовсе обойтись без затрат. «По законам Российской Федера-

ции, для строительства дома, размер которого не превышает 500 кв. м, проектная документация не нужна — говорит Юрий Захаров. — Можно строить просто по картинке, что во многих случаях и делается».

СПОРЫ О СТИЛЯХ По версии архитектурного портала homeplans.ru, современные архитектурные решения загородных строений можно разделить на четыре основных категории. Это дома с элементами классики, с элементами авангарда, с элементами модерна и постройки в «финском» стиле. Многие участники рынка склоняются к тому, что петербургским предместьям больше всего соответствует лаконичная архитектура, близкая по типологии к скандинавским странам. «Согласно маркетинговым исследованиям, которые мы проводили, большинство покупателей свои предпочтения отдают варианту старой финской застройки или русской усадьбы», — уверен заместитель генерального директора ЗАО «Промсвязьнедвижимость» Геннадий Янчук. Заместитель директора консалтингового центра «Петербургской недвижимости» Ольга Трошева также считает, что скандинавский стиль наиболее близок нашим северным широтам. «Идеальным для нашего региона можно считать стиль, который гармонично вписывался бы в окружающую природу и ландшафт, не искажая их красоты, и вместе с тем был удобным с функциональной точки зрения. Этим требованиям вполне отвечает скандинавский стиль с его простотой и тягой к природе, который постепенно начал проникать на наш загородный рынок еще и благодаря нашему соседству со скандинавскими странами».

В то же время Ольга Трошева убеждена, что на сегодняшний момент на рынке преобладают другие направления. «Традиционными стилями в загородном домостроении у нас, безусловно, являются классический и европейский. В целом, наиболее популярным является классический стиль, но в элитных загородных поселках и поселках бизнес-класса в последнее время все чаще проявляются элементы восточноевропейского стиля». А вот руководитель проекта дирекции загородных проектов компании Setl City Роман Кузнецов считает, что выполненных в каком-то едином стиле домов на загородном рынке Петербурга вообще не существует. «Какой-либо определенный архитектурный стиль в чистом виде сейчас встречается очень редко и, как правило, это дорогие особняки, постро-

енные по индивидуальному проекту. В большинстве проектов загородного домостроения преобладает эклектика, то есть смешение стилей. Если говорить о коттеджных поселках, то здесь единообразие в концепции достигается за счет применения идентичных деталей в архитектурных элементах и использования одинаковых материалов при строительстве».

АРХИТЕКТОРЫ — В ДЕФИЦИТЕ По мнению Ольги Трошевой, компаний, предлагающих услуги архитектурного проектирования на петербургском загородном рынке, множество. Однако тех, кто на практике реализует это направление, по разным оценкам, наберется не более двух десятков. По мнению участников рынка, лидирующие позиции занимают архитектурное бюро корпорации «Haus Konzept Содружество», компании Greenside, «Особняк», «Планс», «Петров СПб», концерн «Дитрих Дизайн», архитектурная фирма «Ланс Девелопмент». «Этот круг достаточно узок, — считает Геннадий Янчук. — Мы проводили исследования и смогли выделить всего 14 ведущих предприятий, которые имеют опыт проектирования и реализации загородных объектов. В это число входят как российские фирмы, так и предприятия с иностранным капиталом».

Между тем изменившаяся ситуация на рынке заставляет строительные компании более тщательно продумывать новые концепции. «Дом, построенный по плохой архитектуре, сейчас не продать, — уверен Юрий Захаров. — Если раньше основное значение имела внутренняя полезная площадь, и дома строились больше изнутри, чем снаружи, то теперь архитектурный облик дома серьезно влияет на ликвидность проекта».

В связи с этим к экспертам рынка застройщики обращаются уже на этапе проектирования. «Архитектурная стилистика коттеджного поселка продумывается задолго до строительства, — рассказывает Ольга Трошева. — Чтобы определиться с общей концепцией поселка, нужно хорошо взвесить, оценить и продумать множество деталей. В основу концепции ложится местоположение, которое определяет классность объекта, немаловажным фактором являются и особенности ландшафта. Исходя из этих основных характеристик, определяется наиболее подходящий архитектурный стиль для всего коттеджного поселка, который должен поддерживать основную идею и вместе с тем отвечать предпочтениям покупателей». ■