

# дом архитектура

## Виды на продажу



В некоторых элитных поселках к ландшафтному дизайну приступают прежде строительства домов ФОТО SONO ESTATE

### ландшафты

Словосочетание «ландшафтный дизайн» сегодня без запинки произносит любой дачник. Влияет ли наличие выполненного ландшафтного проекта на цену продающегося дома? Да, влияет, но не всякого и не всегда.

#### Ничего лишнего

«Ландшафтный дизайн на стоимость загородной недвижимости влияет точно так же, как хороший ремонт на цену квартиры. Если он есть, то это существенно ускоряет продажу, затрагивая эмоциональную сторону при принятии решения о покупке, но на стоимость напрямую не влияет», — говорит Луиза Улановская, руководитель департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест». Соответственно, необходимость такого «ремонта» зависит от многих факторов. Первый — это формат, в котором будет реализован проект: город-

ская придомовая территория, территория загородного дома или общественные территории загородного поселка. Второй — это классность объекта. Наконец, третий фактор — это задачи, которые призван решить ландшафтный дизайн.

Что касается формата, то в частном домовладении желательно ограничиться минимумом. У нас нет культуры продажи ландшафта, хотя его стоимость, бывает, доходит до половины стоимости дома, поясняет ландшафтный дизайнер Виктория Мазуренко. «В США ландшафт продают как имущество, и если владелец переезжает, он

может забрать его с собой, если нет договоренности о его продаже покупателю дома», — говорит она. — Буквально выкапываются деревья, сворачивается трава и возмещается на новое место». У нас же дом с участком, на котором сделан ландшафтный дизайн, купят охотнее, но на цену это не повлияет. Причем касается это любого класса недвижимости. В экономклассе покупатели просто не готовы к дополнительным расходам, а в более высоких сегментах предпочитают построить ландшафт по своему вкусу, пригласив дизайнера.

Поэтому госпожа Мазуренко советует ограничиться разум-



В поселке «Княжье озеро» «князь» — элемент ландшафта



Поселок «Довиль»: благородная простота ФОТО SONO ESTATE

ными тратами. «Как минимум участок должен быть выровнен, должна быть дорожная сеть хотя бы какая-то — временное покрытие из щебня, перед домом желательно создать лужайку: три квадратных метра раскатанного газона плюс несколько контейнеров с цветущими растениями уже настроит покупателя положительно», — говорит она.

Максимум — обустройство участка дома экономкласса в природном стиле: без надоев-

ших альпийских горок и кричащих цветов. «Очень увеличивает привлекательность наличие водоёма — даже небольшого пруда, ручейка или водопада», — добавляет дизайнер. Для таунхаусов актуальны мобильные садики. «Это создание мощения, террасы, которая является как бы открытой комнатой, которую декорируют растениями в контейнерах, шпирами на колесах — всем, что можно переставлять, создавая разные сценарии использования», — поясняет Виктория Мазуренко.

Если же речь идет об участке размером не менее 20 соток класса «элит», то руководитель отдела загородной недвижимости компании TWEED Ирина Калинина советует выполнить ландшафтный дизайн с крупномерами, водными объектами и элементами малых архитектурных форм: это может увеличить цену объекта на 10% и ускорить продажу. «Это как продажа квартир: квартиру с выбеленными стенами купят быстрее, чем без отделки», — поясняет она. — Бывает, на участке глина, он не выровнен, лежит строительный мусор — в этом случае даже красивый дом 80% покупателей не купят».

#### Обязательный номер

«В элитном сегменте городское жилище ландшафтный дизайн — это не приятный бонус покупателю, а неотъемлемый атрибут, который непременно должен быть реализован в той или иной степени», — считает Наталья Шичанина, директор по продажам компании Vesper. По ее мнению, ландшафтный дизайн может и должен быть выполнен даже на самой малой территории. «Например, в ЖК Crystal House на очень небольшом пространстве между домами разбит красивый и аккуратный японский сад, в котором приятно прогуляться или посидеть в конце рабочего дня», — говорит эксперт.

Влияние ландшафтного дизайна на темпы и объемы продаж увеличивается тем больше, чем дальше ландшафтный дизайн от парков и прогулочных зон. «Иногда оригинальный ландшафтный дизайн становится главным инструментом продвижения объекта», — добавляет госпожа Шичанина. — Так, в жилом комплексе Knightsbridge Private Park наличие частного парка вошло в название, проект успешно продвигается за счет того, что это единственный комплекс с частным парком. По такому же принципу идет продвижение проекта ЖК «Садовые кварталы»: позиционирование базируется на особенностях ландшафта».

«Еще на этапе принятия решения о покупке элитной квартиры потенциального покупателя заинтересует, будет ли возле дома зелень и в каком количестве. Примерно 30% наших клиен-



Водный объект — естественное украшение коттеджного поселка ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

тов задают этот вопрос одним из первых. Сегодня никто не хочет жить и гулять с ребенком во дворе, где повсюду стоят припаркованные машины жильцов и их гостей и нет ни одного дерева», — поясняет Екатерина Батынкова, заместитель гендиректора по недвижимости компании «Садовые кварталы». «Застройщики все чаще обращают свое внимание при проектировании жилых комплексов не только на архитектурный облик будущих домов, но и на оформление придомовых территорий, что является необходимым ответом на сформировавшуюся потребность покупателей», — говорит она.

Для проектов комплексного освоения, когда застройка состоит из домов, инфраструктуры и общественной территории, ландшафт имеет принципиальное значение», — считает Ирина Мошева, гендиректор JV RDI Group & Limitless, строящей ЖК «Загородный квартал». Существуют определенные нормативные требования к оформлению территории для введения в эксплуатацию объектов комплексного освоения, которые позволяют обойтись типовыми решениями, добавляет она, однако наличие ландшафта создает уникальные видовые характеристики, виды из окна, узнаваемость проекта, которые положительно влияют и на стоимость объектов. «В последние годы девелоперы все больше внимания уделяют ландшафтному дизайну, так как это является уникальным конкурентным преимуществом, часто визитной карточкой проекта», — говорит госпожа Мошева. — Для проектов бизнес-класса приглашаются именитые ландшафтные дизайнеры — например, в нашем проекте «Загородный квартал» концепцию ландшафтного дизайна разрабатывала крупнейшая международная компания EDAAW».

#### Между нужным и желательным

Что касается общественных зон в организованных поселках, то проведение ландшафтных работ здесь считается необходимым. Сейчас благоустраивать общественные территории, приводить в порядок участки домов на продажу (хотя бы выравнивать грунт, засаживать газонами и крупномерами по периметру) становится хорошим трендом у застройщиков», — считает Алсу Хамидуллина, руководитель департамента загородной недвижимости Contact Real Estate. Другой вопрос — как будет перечень работ. Ведь засеять газон (150 рублей за 1 кв. м, по подсчетам Елены Родиной, руководителя загородного департамента Chesterton) или создать авторский проект (до \$1 млн на участке 50 соток плюс \$60–100 тыс. в год на содержание, по подсчетам гендиректора SONO Estate Елены Перваковой) — это разные вещи.

По мнению госпожи Перваковой, ландшафтный дизайн влияет на продажи во всех ценовых сегментах, но особенно в сегментах «элит» и «бизнес-плюс». «Наличие ландшафтного дизайна является одним из «чек-пойнтов» элитной загородной недвижимости, способных придать привлекательность

поселку/домовладению и оказать дополнительное влияние в пользу приобретения», — подтверждает Тимур Сайфутдинов, управляющий директор департамента жилой недвижимости компании Blackwood. По мнению госпожи Улановской, особенно активно ландшафтный дизайн территории поселков начал развиваться после кризиса, когда просто построить дома в чистом поле оказалось недостаточно для успешных продаж. «Недвижимость в таком поселке продается быстрее, и, соответственно, застройщик может поднимать цену», — поясняет гендиректор компании DTP Property Management Антон Белобжецкий.

Существенное всего ландшафтный дизайн влияет на цену и спрос тогда, когда осваиваются полевые участки, на которых лесных деревьев не было, отмечает Наталья Кац, управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба». В этом случае создаются водные зоны, искусственные возвышенности, высаживаются рошчицы, туй. Также активно используется высадка туй или других деревьев, когда есть неблагоприятная граница.

Однако использование ландшафтного дизайна должно быть оправдано. «Смысла вкладывать большие деньги в дизайн участка в поселке экономкласса нет, необходимо только минимальное благоустройство (газон, дорожки из искусственных материалов, посадка растений), так как серьезной прибавки в цене добиться не удастся, хотя поможет ускорить принятие решения о покупке участка потенциальным покупателем и выделить участок (поселок) среди других рассматриваемых с целью покупки», — считает Алексей Иванов, руководитель проектов в Истринской долине компании «Вектор Инвестментс».

По словам советника президента ФСК «Лидер» Григория Алтухова, доля стоимости ландшафтного дизайна в цене дома составляет от \$1 млн обычно не превышает 1–2%. «Как правило, основную часть разовых затрат на его создание застройщик берет на себя», — говорит он. — А вот содержание включается в ежемесячные эксплуатационные расходы, которые несут жители поселка. В элитных поселках они могут составлять 25–30 тыс. рублей в месяц и более». По подсчетам господина Иванова, стоимость ландшафтного дизайна составляет около 8–12% от себестоимости всего проекта, а Татьяна Румянцева, руководитель отдела продаж компании «Высота», считает, что его доля — 10–15% себестоимости поселка. «Как правило, оригинальный и дорогостоящий ландшафтный дизайн обязателен лишь в поселках высокого класса, где дома стоят от \$1–2 млн», — резюмирует госпожа Улановская. — В более низком ценовом сегменте девелоперу необходимо сначала проанализировать, готовы ли будущие жильцы платить за эту красоту. Сооружение искусственных водоемов и каскадов прудов, масштабных рекреационных зон — все это дополнительные и очень существенные будущие эксплуатацион-

ные расходы для жильцов». По ее словам, в недорогих поселках обычно обустраивается только входная группа: застройщики слегка выравнивают территорию и производят покос травы просто для аккуратного вида.

«Если речь идет о ландшафтных работах в коттеджном поселке, то девелопер руководствуется принципом разумной достаточности», — говорит Георгий Сидельников, руководитель отдела продаж московского представительства «Росса Ракенне СПб», эксклюзивного дистрибутора концерна Honka в России. Так, в коттеджном поселке «Дачи Honka» в Истринской долине ландшафт общественных зон предусматривал проектирование детских площадок и общественных прогулочных зон, освещение, мощение и облицовку. В ЖК «Новые Вешки», по словам Алеси Данилиной, директора по маркетингу проекта, создан центральный бульвар шириной 20 м с деревьями-крупномерами, который проходит через всю территорию комплекса, обустроены прогулочные зоны, небольшие парки с каскадными фонтанами, газонами и кустарниками.

«При планировании поселка „Эсквайр Парк“ мы очень тщательно анализировали этот вопрос, ведь для покупателей домов стоимостью 10–15 млн рублей очень важны размеры эксплуатационных платежей», — говорит госпожа Улановская. — В итоге было решено благоустроить прогулочную зону вдоль реки, максимально сохраняя природный ландшафт и растительность, и высадить деревья в общественных зонах. В элитном поселке „Лион“ компания ограничила озеленением входной группы и всех общественных зон и посадкой хвойников на участках, так как поселок окружен лесом, который очень живописен сам по себе. Это в том числе позволило добиться в „Лионе“ одних из самых низких эксплуатационных расходов на Рублево-Успенском шоссе. А вот в премиальном поселке „Покровское-Рубцово“ вдоль реки будет проведена обширная работа по сохранению и воссозданию уникального ландшафта старинной усадьбы».

По словам Алексея Коротких, директора по продажам Villagio Estate, все элитные поселки компании имеют обширные рекреационные зоны. Флагманский проект поселок Millennium Park отличается обширной сетью каналов. А в поселке «Риверсайд», чтобы улучшить видовые характеристики крайних участков, девелопер с согласия администрации расчистил расположенный рядом водоем и превратил береговую зону в набережную с игровыми площадками. Это, по словам господина Коротких, стимулировало спрос на первоначально малоликвидные объекты и подняло стоимость участков на 10%, что окупало расходы на обустройство прогулочных зон. По мнению Василисы Баженовой, управляющего партнера девелоперской программы «Новые дачи», цена VIP-недвижимости при наличии хорошего ландшафтного дизайна может вырасти на 10–50%.

Татьяна Рыбакова

## МЕРКУРИЙ СИТИ

Москва

## Апартаменты с эксклюзивным дизайном

Клубный этаж, комфорт и сервис международного уровня

(495) 651-651-0  
www.mercury-city.com

8 800 555 55 50 [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)  
ОАО «Сбербанк России». Генеральный директор: Герман Грегорьев. Идентификационный номер налогоплательщика: 7707083893.

реклама