



Цветные тематические страницы №17–20 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Стиль», «Рождество» и другие.

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Среда 1 октября 2014 №177 (5450 с момента возобновления издания)

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



www.kommersant.ru/regions/78

19 | Наличие водоема или — на худой конец — бассейна способствует повышению темпов продаж премиального малоэтажного жилья

20 | Содержание инфраструктуры коттеджных поселков обходится тем дешевле, чем больше в них домовладений

На территории Петербурга практически не осталось территорий, на которых бы реализовывались проекты по строительству жилья с высотой менее 10–15 этажей. Девелоперы стараются «выжать» из земельных участков максимум квадратных метров. Тем не менее в городе есть и среднеэтажные проекты. Пока доля их крайне мала, но, как отмечают участники рынка, в последнее время она стала постепенно расти.

Стремление к середине

— этажность —

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», доля среднеэтажных комплексов (четыре этажа и мансарда) в общем объеме строящегося жилья составляет всего 2,4%. В пригородной зоне Ленобласти эта доля чуть больше — 6,4%. В перспективе такая застройка будет появляться как в границах Петербурга, так и в пригородной зоне Ленинградской области.

Весной представители городского правительства заявили, что в Петербурге есть потенциал малоэтажного строительства и на него взят курс для будущих проектов комплексного освоения. В частности, подобные участки есть в Пушкинском районе. И чиновники сейчас решают вопрос, какие льготы они могут предоставить инвесторам и где конкретно будут расположены перспективные участки, предназначенные для строительства малоэтажного жилья.

При этом в городе есть участки, где законодательно можно строить только малоэтажное жилье. Например, это территории, близкие к аэропорту Пулков, где действуют строгие высотные ограничения. Такие участки находятся на границе Пушкинского и Московского районов, и там планируется реализовать крупнейший малоэтажный проект «Планетград» (владелец земли — «Моргал Инвестментс»). На участке 239,71 га в районе Пулковских высот в Московском районе появится восемь кварталов: пять жилых, два квартала предприятий торговли и сервиса и один — культурный центр. К 2022 году здесь запланировано 1,5 млн кв. м жилья, 276,5 тыс. кв. м коммерческих помещений, девять детсадов, восемь школ, поликлиника, объект культуры и искусства. Соинвестор проекта — Setl Group. Холдинг заключил договор аренды с правом выкупа одно-



Большинство покупателей при прочих равных предпочтут купить квартиру в среднеэтажном корпусе, стремясь проживать в подьезде на 24 или 32 квартиры, с тремя или четырьмя квартирами на одной лестничной клетке

го квартала площадью 40 га. Там появится 400 тыс. кв. м жилья. Начало строительства первой очереди ожидается в 2014 году.

«Также, например, в Красносельском районе города, вблизи Петергофского шоссе, в ближайшем будущем компания Setl City начнет

реализацию крупного проекта под брендом «Солнечный город» от Setl City. Здесь появится 1,3 млн кв. м жилья комфорт-класса невысокой этажности — до 12 этажей. Причем один из кварталов будет полностью малоэтажным — высотой до четырех этажей плюс мансарда», — говорит Ольга Трошева, руководитель КЦ «Петербургская недвижимость».

В Ленобласти также строятся малоэтажные квартирные проекты. Это «Новое Сертолово» от КВС, «Воздух» от ДСК «Сертолово», «Золотые купола» от компании «Росстройин-

вест». Все эти проекты реализуются на территории пригорода Петербурга — Сертолово. Они относятся к комфорт-классу. В четырехэтажных домах запроектированы лифты, планируются школы, детсады, ТРК, спортивные объекты, большой объем озеленения.

По прогнозам «Петербургской недвижимости», малоэтажными пригородами с современной застройкой квартирного типа вполне могут стать такие населенные пункты, как Юкки, Порошкино, Агалатово, Скотное.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», считает, что малоэтажные и среднеэтажные комплексы становятся новой тенденцией загородного жилья. «Объем этого рынка за последние несколько лет значительно увеличился. Данный формат жилья до 2012 года практически не существовал, если и реализовывали такие проекты, то в виде элитных малоквартирных комплексов в Петербурге или в наиболее престижных местах пригорода», — говорит господин Васильев. По его словам,

на сегодняшний день большая часть объектов малоэтажного многоквартирного жилья представлена комфорт-классом.

По словам господина Васильева, на стадии строительства и реализации находится около 15 проектов, не считая квартирных объектов в составе крупных коттеджных поселков, анонсируются к выходу на рынок еще пять-семь комплексов, три из которых представляют собой проекты комплексного освоения территорий площадью 200–300 тыс. кв. м, что является новым для этого рынка. В основном данный формат недвижимости возводится в приграничных к мегаполису районах Ленинградской области. ГК «Унисто Петросталь» в текущем году также начнет строительство масштабного малоэтажного проекта, который будет возводиться во Всеволожском районе Ленинградской области. Первая очередь будет состоять из двенадцати четырехэтажных домов общей площадью около 60 тыс. кв. м.

Сегодня среднеэтажное строительство активно развивается в приграничных зонах Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Лидерами по объему предложения малоэтажных проектов в этом году являются Всеволожский, Ломоносовский, Гатчинский и Тосненский районы. Среди этих районов большая часть предложений малоэтажного жилья сосредоточена во Всеволожском районе — более 30% от общего объема строительства в данном сегменте. За последние два года объем многоквартирного строительства в этом районе Ленинградской области вырос почти втрое. Ожидается, что Ломоносовский район, который сегодня активно привлекает застройщиков, может приблизиться к показателям Всеволожского района уже через год.

с19

Природный ландшафт как элемент архитектуры

Число проектов малоэтажной застройки ежегодно растет, и девелоперы в борьбе за клиента вынуждены состязаться уже не только при помощи цены и качества, но и придумывать какие-то особенности, которые сделают их проект запоминающимся. В последние годы строители несколько раз пытались использовать такой инструмент, как «органическая архитектура». Однако далеко не у всех опыт оказался удачным. Тем не менее попытки создать жилье природных форм продолжаютс

— архитектура —

Сам термин «органический» в архитектуре применяется преимущественно в трех значениях. В первом «органический» обозначает «следующий природе своего назначения и материалов». При этом под назначением понимают не только практические, но и духовные потребности людей. Второе и наиболее характерное значение термина «органический» — «подчиненный условиям природного ландшафта», то есть климатическим условиям среды и совокупности ее эстетических качеств. Третье значение понятия «органический» — «следующий природным формам как образцам».

Попытки в начале XXI века перенести принципы органической архитектуры на крупномасштабные сооружения и гармонично вписать в природу, создав в городских условиях психологически комфортную среду, породили стиль biotech.

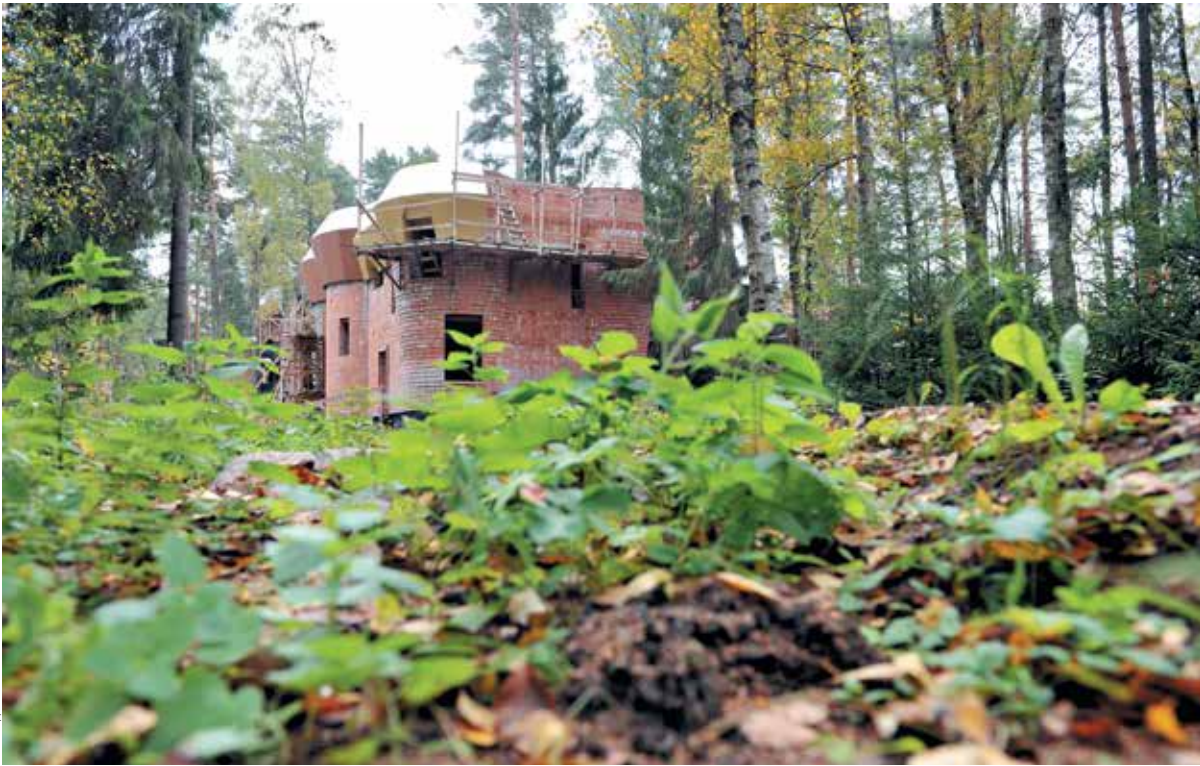
Основными параметрами, по которым люди выбирают себе жилье, являются прежде всего качество строительных материалов дома, функциональность и комфортность планировок его квартир, внешняя

привлекательность фасадов, привлекательность интерьеров и организация мест общего пользования, социальная и коммерческая инфраструктура местоположения дома.

Немаловажную роль играет и архитектура здания. За последние годы были опробованы самые разнообразные концепции, но девелоперы продолжают экспериментировать.

Так, недавно на рынок вышел проект малоэтажного жилого комплекса «Прибрежный квартал» (Лисий Нос), где застройщик заявил, что здания будут проектироваться с применением органической архитектуры.

Михаил Голубев, развивающий проект «Прибрежный квартал», рассказал: «В работе над проектом «Прибрежный квартал» мы стремились к тому, чтобы максимально поддержать ландшафт. Поселок Лисий Нос, расположенный в городской черте на берегу Финского залива, имеет и выгодную локацию, и высокую градостроительную ценность территории, и богатую историю. Поэтому один из главных принципов — минимальная вырубка деревьев и уничтожение



В проекте «Прибрежный квартал» планируется построить «дома-грибы»: как говорят инициаторы проекта, проектировщики добивались, чтобы здания смотрелись в окружении леса так же естественно и органично, как лесные грибы

ландшафта, который складывался тысячелетиями. Мы стараемся сохранить все деревья, а при необходимости переносим их в организованный на территории квартала питомник».

По его словам, первая очередь застройки «Прибрежного квартала» приобрела органические формы, поскольку этот участок территории имеет рельефный характер, там растут реликтовые сосны. «Каждый дом имеет индивидуальный проект и «садится» на конкретный участок. Часть домов «обходит сосны». Где-то

мы уходим в эксперимент, и сосны растут прямо в доме», — рассказывает господин Голубев.

Так, по его словам, проект предусматривает строительство «домов-грибов» «В первой очереди есть архитектурные аналоги лисичек, белых, красных грибов и даже «чага-хаус». Проектировщики добивались, чтобы они смотрелись в окружении леса так же естественно и органично, как лесные грибы. Здания должны восприниматься, будто они «выросли сами» или были на этом месте всегда», — поясняет идею предприниматель.

«Бионическая архитектура — это не другое измерение, она является современной, но в то же время консервативной. В нашем проекте дома с массивными кирпичными стенами, плавными закруглениями

фасадов, почти без прямых углов и с разноцветными кровлями сложных конфигураций», — считает господин Голубев.

Стоит отметить, что понятие органической архитектуры родилось еще в прошлом веке. Создателем направления Фрэнк Ллойд Райт — американский архитектор-новатор, автор музея Гуттенхайма в Нью-Йорке. Он оказал огромное влияние на развитие западной архитектуры в первой половине XX века. Создав органическую архитектуру, он пропагандировал открытый план в архитектуре. По мнению Райта, форма здания должна каждый раз вытекать из его специфического назначения и тех уникальных условий среды, в которых оно возводится и существует.

Начало органической архитектуры в России — городская библи-

отека Выборга, спроектированная финским архитектором Алваром Аалто, одним из основоположников органической архитектуры в мире. В Сестрорецке под Петербургом в 2001 году появился частный дом, возведенный по проекту архитектора Бориса Левинзона. Формы здания — явная интерпретация природных форм (так называемый «Домик Гауди»). Позже, в 2003 году на территории «Ленэкспо» был сооружен уже выставочный экземпляр загородного дома (проектирование и строительство — ООО «Бионикастрой», автор проекта — Борис Левинзон, рабочее проектирование — архитектор Андрей Босов, конструкторы — Нина Лисецкая, Дмитрий Кресов).

Стоит отметить, что загородные дома такой архитектуры вызывают противоположные точки зрения — от восторга до полного неприятия у архитекторов.

Участники рынка пока не выработали единого мнения относительно перспектив подобного направления в российских широтах. Максим Клятин, аналитик УК «Финанс Менеджмент», считает, что это весьма интересное (в том числе и в части возможности использования современных технологий) архитектурное направление, которое, впрочем, не очень актуально пока для массового рынка. «Несмотря на отдельные конкурентные преимущества, например, экологичность естественных материалов, оригинальность решений и возможность формировать уникальные естественные сочетания функциональных зданий и вмещающего ландшафта, специфическая концепция направления, серьезно отличающаяся от решений, доминирующих сегодня в архитектуре, как правило, подразумевает высокую стоимость реализации.

с20

ДОМ

«Ажиотажный спрос на жилье является признаком предкризисной лихорадки»

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, генеральный директор группы компаний ЦДС, рассказал корреспонденту «Ъ-Дом» АЛЕНЕ ЛЕСОВСКИХ о том, как внешние экономические и политические факторы влияют на девелоперский бизнес. Также он поделился планами по реализации новых проектов и заявил, что рынок жилья будет стабильно расти.

— экспертное мнение —

— Эксперты говорят о том, что текущая политическая и экономическая ситуация серьезно повлияла на рынок девелопмента. Строительным компаниям все труднее становится получить банковское финансирование, ставки по кредитам также растут. Чувствуете ли вы такие изменения?

— Я не стал бы говорить о каких-то существенных изменениях или трудностях во взаимоотношениях банковского сектора и строительной отрасли. Скорее сотрудничество на данный момент развивается в стандартном конструктивном формате. Ставки по кредитам действительно подросли, но это не критично. В среднем они выросли на 1%. Могу сказать, что на нашем бизнесе это не отразилось. Но, безусловно, мы, как и все участники рынка, надемся на стабильную внешнеэкономическую и политическую ситуацию, понимая, что мировая политика и макроэкономика рано или поздно, прямо или косвенно отражаются на экономике внутри страны, пусть и в разной степени, на тех или иных отраслях народного хозяйства.

— Как складываются ваши отношения с банками?

— С банками у нас складываются плодотворные, конструктивные и взаимовыгодные отношения. В основном наша компания работает по ипотечным проектам, развивая программу «Доступное жилье».

— В начале года спрос на первичное жилье был близок к ажиотажу, а сегодня, по некоторым оценкам, наблюдается спад активности покупателей. Как бы вы охарактеризовали текущую ситуацию со спросом?

— Если в первой половине года спрос на недвижимость действительно был близок к ажиотажному, что существенно отличалось от ситуации в 2013 году, то текущая ситуация со спросом вполне сопоставима с прошлым годом. Традиционное летнее так называемое «сезонное затишье» постепенно переходит в «осенний рост». Это очень обнадеживающая тенденция. Прежде всего потому, что постоянный ажиотажный спрос для экономики очень плохой показатель. Это как температура у больного: пару дней хорошо, дальше — признак серьезной болезни. В экономике — это признак нестабильности, пред-

кризисной лихорадки. Вспомните, как радовались строители ажиотажному спросу в 2007–2008 годах. Закончилось кризисом. Сейчас все вполне стабильно, прогнозируемо и понятно. Так, рост доллара и евро в начале года, связанный с ситуацией в политической сфере, привел к ажиотажному спросу на недвижимость, лето — традиционный период отпусков и спада, а сейчас, при относительной стабильности доллара и евро, спрос снова начинает расти.

— Сегодня в квартирографии все чаще появляются так называемые европланировки. Пользуетесь ли вы такие решения? Насколько они, на ваш взгляд, интересны покупателям?

— Во-первых, я не видел четко сформулированных критериев европланировок, это как евростандарт в ремонте. Что это? Пипрок на стенах, обои под покраску, пластиковые окна? Так это сейчас обычный стандарт ремонта. Такая же ситуация и с европланировками. Мы больше пяти лет разрабатываем собственный тип планировок «БК-Стандарт», постоянно стремимся к их совершенствованию, ориентируясь на меняющиеся потребности наших клиентов. Считаю, что нам удалось найти универсальный тип планировок для жилья массового спроса, которое по своим характеристикам находится в сегменте комфорт и очень востребовано на рынке. Сначала БК было аббревиатурой «базовой комплектации», сейчас мы вкладываем в эти слова другой смысл — «базовый комфорт», появились опции, определяющие принадлежность БК к сегменту комфорт-класса, в то же время цены остались в формате эконом.

— Недавно прошли первые в этом году торги землей Фонда имущества под жилую застройку на проспекте Маршала Блюхера. Ваша компания в них не участвовала. Планируете ли участвовать в грядущих торгах, на которые планируется выставить земельные участки в Невском районе (на Октябрьской набережной, Дальневосточном проспекте, улице Бадаева) и один в Калининском районе на Полустровском проспекте?

— В этих торгах мы не участвовали, так как цены были очень высокими. Решение об участии в следующих торгах мы будем принимать исходя из ситуации.

— Каков сейчас размер вашего земельного банка? Сколько квадратных метров недвижимости на нем можно построить?

— Наша компания заинтересована в земельном банке, на котором можно построить не менее 3,5 млн кв. м жилья. Соответственно, такой объем и поддерживается уже несколько лет.

— Планируете ли в этом году приступить к реализации новых проектов?

— Да, до конца года мы планируем начать реализацию трех-четырёх объектов квартальной застройки.

— Какие локации в Петербурге и Ленинградской области, на ваш взгляд, становятся или могли бы стать новыми точками роста?

— Это могут быть любые локации, где совпадает несколько факторов: возможность создания инженерной инфраструктуры и существует экономическая целесообразность с точки зрения спроса.

— В прошлом году вы говорили, что у компании есть планы



Виталий Лавренко

заниматься строительством жилья высокого класса. На какой стадии находится реализация этих планов?

— Мы постоянно рассматриваем различные варианты участков под застройку, анализируем их рентабельность и выбираем наиболее интересные. Тем не менее основным направлением нашей деятельности остается строительство жилья массового спроса в формате «БК-Стандарт».

— Сколько проектов сейчас находится у вас в работе?

— В общей сложности сейчас мы ведем реализацию 22 проектов, из которых 17 — в стадии строительства.

— Летом вы планировали приступить к строительству объекта

на Октябрьской набережной. На какой стадии находится реализация этого проекта?

— Объект на Октябрьской набережной мы планируем начать сразу после утверждения проекта планировки, надеюсь, это случится в ближайшие пару месяцев.

— Оцените перспективы рынка первичного жилья Петербурга и Ленинградской области. Что его ждет: рост, стагнация или падение? Как будут себя вести цены?

— Мы прогнозируем рост цен на уровне инфляции. А рынок, при сохранении относительно стабильной макроэкономической и политической ситуации, будет стабильно расти.

Легкорельс станет локомотивом для цен

— инфраструктура —

Администрация Петербурга определила первые тринадцать маршрутов по которым в городе пройдет новый вид транспорта — легкорельсовый трамвай (ЛРТ). Участники рынка полагают, что если проект будет реализован, то в кварталах, прилегающих к будущим линиям ЛРТ, стоит ожидать роста цен на недвижимость на 5–10%. Но рост начнется лишь тогда, когда проект получит полную определенность.

Как говорят в Смольном, до конца 2024 года запланировано строительство 13 приоритетных линий скоростного трамвая, общей протяженностью 55 км. В общей сложности предлагается развивать следующие направления: станция метро «Рыбацкое» — Колпино, станция метро «Зоопарк» — Конная Лахта, станция метро «Купчино» — аэропорт Пулково, станция метро «Коломяжская» — Лисий Нос, станция метро «Парнас» — Сертолово, Стрельна — Наукоград, станция метро «Озерки» — Сертолово, Колпино — аэропорт Пулково, станция метро «Ладжская» — Всеволожск, станция метро «Южная» — Колпино, станция метро «Купчино» — город-спутник «Южный», станция метро «Юго-Западная» — Красное Село, станция метро «Проект Большевиков» — станция метро «Озерки». Общий объем инвестиций в проект составит примерно 159,6 млн рублей.

Инфраструктура тянет цены

Как говорят эксперты, при улучшении транспортной ситуации повышается и ценность района, что отражается и на стоимости квадратного метра.

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», отмечает: «Развитая дорожная сеть и высокая обеспеченность общественным пассажирским транспортом — традиционно наиболее значимые факторы, в значительной степени определяющие стоимость жилья в спальных районах и формирующие заметную премию к средним рыночным ценам. Как правило, это даже более важное условие, чем, например, наличие дополнительных социально-бытовых объектов — магазинов различного профиля, заведений общественного питания, финансовых учреждений, фитнес-клубов или культурно-развлекательных объектов».

«В такой ситуации цены могут вырасти примерно на пять-десять процентов — в зависимости от уда-



Илья Лос

Влияние на рынок жилья конкретные планы развития инфраструктуры и сроки предполагаемых изменений начнут оказывать за полтора-два года до окончания реализации проекта

ленности от объектов транспорта», — рассуждает Людмила Тюр, руководитель направления продаж и маркетинга группы Solo. По ее мнению, повышение цен происходит тогда, когда информация о новых объектах транспортной инфраструктуры становится подтвержденной, то есть примерно за год до реализации проекта.

Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, солидарен с коллегой: «Развитие системы легкорельсового трамвая, безусловно, приведет к росту спроса на жилье в районах его прохождения, поскольку транспортная доступность является важным ценообразующим фактором для жилой недвижимости. В районах со сформировавшейся жилой застройкой возможен рост цен на 10–20 процентов, однако в локациях, где только формируется жилая застройка, существенного роста цен мы не ожидаем, так как цена недвижимости зависит и от других факторов, и прежде всего от планов дальнейшего развития данных территорий».

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, считает, что вли-

яние на рынок жилья конкретные планы развития инфраструктуры и сроки предполагаемых изменений начнут оказывать за полтора-два года до окончания реализации проекта. «При этом нужно понимать, что анонсированные планы могут изменяться, поэтому мы можем видеть и обратные тренды, когда отмена решения по развитию возвращала ситуацию на прежний уровень. Наиболее свежий и наглядный пример — это изменение стоимости жилья вблизи от будущей станции „Юго-Западная“ в Красносельском районе. С учетом того, что жители юго-запада ждут эту станцию уже двадцать лет, всякое доверие к анонсам было утеряно. Тем не менее не так давно были заявлены конкретные планы по строительству этой станции в 2016 году, и цены в Красносельском районе начали подтягиваться к уровню соседних районов, однако впоследствии администрация Полтавченко изменила планы в сторону строительства метро около стадиона на Крестовском. Как следствие, разрыв в стоимости жилья между Красносельским и соседними районами опять вырос, — напоминает господин Фадеев. — Поэтому, на наш взгляд, реакция рынка жилья на анонсированные планы по развитию ЛРТ появится в тот момент, когда начнется реальное строительство этих линий. Застройщики будут активно использовать эти планы и до этого момента, однако на ранних стадиях

подобный маркетинг способен лишь немного увеличить темпы продаж, но вряд ли повлияет на цену. Что касается коммерческой недвижимости, то развитие всех сегментов этого рынка можно ожидать только после реализации планов по развитию ЛРТ. Исключением является строительство коммерческой недвижимости в рамках пересадочных узлов: эти объекты — преимущественно ритейл — будут развиваться одновременно с воплощением самой схемы».

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», подтверждает: «Планы по открытию метро, равно как и планы по запуску легкорельсового трамвая, пока они не будут близки к воплощению в жизнь, напрямую на стоимость строящегося жилья не повлияют. Разве что косвенно: покупатели будут более лояльно относиться к проектам в локации, куда собираются проложить такую дорогу».

Юлия Жалева, руководитель отдела маркетинга и продаж проекта «Триумф Парк», так и вовсе считает, что эффект от появления ЛРТ недвижимости сможет ощутить лишь через полгода после ввода нового вида транспорта: «Потребуется не один месяц, чтобы жители Санкт-Петербурга привыкли к новому виду транспорта и испытали его удобство. Возможно, через полгода некоторые изменения станут уже заметны», — говорит она.

Торговля идет по рельсам

Улучшение транспортной ситуации и появление нового вида транспорта повлияют на развитие объектов коммерческой инфраструктуры.

«На офисную недвижимость, ввиду сформированности деловых кварталов в Петербурге, влияние будет минимально, однако небольшая корректировка по ценам возможна. Что касается объектов жилой недвижимости, то застройщики, скорее всего, будут повышать класс возводимого жилья. Наиболее вероятен переход от экономкласса к комфорту», — полагает госпожа Тюр.

Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE, добавляет: «Думаю, что в первую очередь наличие ЛРТ в указанных местах положительно скажется на динамике продаж жилья и только после этого возможен рост стоимости. На динамику стоимости квадратного метра в первую очередь влияют покупательская возможность и активность».

Но в отличие от госпожи Тюр, господин Мошенский считает, что реализация проекта ЛРТ все-таки повлияет на офисную недвижимость, особенно сосредоточенную в районе Пулково. «Сейчас практически все владельцы офисных центров, расположенных в этом месте, вынуждены самостоятельно организовывать доставку сотрудников арендаторов (шатл-басы). Это очень хлопотное и дорогостоящее мероприятие», — говорит он.

На другие секторы недвижимости реализация линий ЛРТ также может повлиять. Строительство ветки ЛРТ «Купчино» — аэропорт Пулково, возможно, благоприятно скажется на развитии гостиничного сектора в местах конечных станций.

Юлия Жалева говорит: «Что касается других видов недвижимости, то здесь скорее можно предсказать некую синергию развития легкорельсового транспорта и бизнеса. Так, например, в Колпино много промышленных предприятий, которые за счет транспортной доступности смогут привлечь больше квалифицированного персонала. Можно ожидать и строительства других производств, а значит, и появления новых рабочих мест, что опять же спровоцирует спрос на жилье в этой зоне. С ростом численности и платежеспособности населения начнут развиваться и другие сектора недвижимости: будут строиться новые крупные торговые и развлекательные центры, а за ними придет более мелкий сопутствующий бизнес. Но

на подобные изменения потребуются уже годы».

Остудить пыл

Впрочем, Василий Довбня, директор департамента консалтинга компании Colliers International, несколько остужает оптимизм коллег: «Прежде всего, стоит отметить, что вряд ли все эти проекты в нашем городе удастся реализовать в указанные сроки. Наиболее выполнимым представляется проект линии, соединяющей станцию метро „Купчино“ и аэропорт Пулково. И на рынок жилой недвижимости в этих локациях линии ЛРТ существенно не повлияет — у аэропорта жилые дома строить так или иначе не будут, а новый вид транспорта рядом с существующей станцией метро привлечетелательность и стоимость жилья чрезмерно не увеличит. А возможно, даже наоборот — мало кто предпочтет выбрать квартиру вблизи крупного пересадочного узла, в который превратится это место с введением линии ЛРТ».

Однако что касается линий ЛРТ, соединяющих ближайшие пригороды со станциями метро (Колпино — «Южная», Всеволожск — «Ладжская», Красное Село — «Юго-Западная», Сертолово — «Парнас»), то в случае реализации этих проектов, говорит господин Довбня, строительство жилья вблизи конечных станций и в местах промежуточных остановок станет более перспективным. Транспортная доступность повысит привлекательность этих жилых массивов и, соответственно, стоимость квартир. «Правда, станции метро „Южная“ и „Юго-Западная“ для этого должны сначала открыться», — говорит он.

Пессимизм коллеги поддерживает и Владислав Фадеев: «Если говорить о конкретных направлениях, то не очень понятно, как можно анонсировать, скажем, линию метро „Зоопарк“ — Конная Лахта, если место нового зоопарка еще не известно, но уже известно, что там где он предполагался (в Юнтолово), его не будет? Аналогичная история с линией Купчино — Пулково. Непонятно финальное решение о транспортной доступности аэропорта — будет ли это ЛРТ или „Аэроэкспресс“ до Балтийского вокзала, о чем также заявляют как о принятом решении. В ряде случаев представляется намного более целесообразным повысить эффективность использования железнодорожного сообщения, организовать пересадочные узлы, нежели вести отдельную ветку ЛРТ».

Роман Русаков

ДОМ

Элита с собственным видом

Одним из элементов, придающих коттеджному поселку премиальный статус, является вид на воду. Однако далеко не все локации в Ленобласти имеют водоемы, и иногда девелоперы их создают сами. Правда, случаи создания искусственных озер в регионе не слишком распространены.

Как говорят эксперты, наличие водоема очень способствует повышению темпов продаж. Искусственный водоем, созданный с нуля, встречается в поселках реже, чем расширение и приведение в порядок уже имеющегося. Это может быть не только озеро, но и ручей, который девелопер может попытаться превратить в небольшую речку.

Стоимость водоема сильно зависит от того, что с ним будет делать девелопер. Если необходимо только укрепление береговой линии и ее очистка, то это довольно невысокие затраты. Если же потребуются создание полноценной набережной, то стоимость работ будет заметно выше.

На месте болота

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит: «Искусственные водоемы действительно чрезвычайно привлекательны и повышают не только классность объекта, но и темп продаж. Могут привести в пример коттеджные поселки «Балтийская слобода», «Онегин Парк». На территории коттеджного поселка «Корабельные сосны», например, построили открытый бассейн, что не только добавило живопиности, но и стало дополнительным элементом развлекательной инфраструктуры».

Светлана Невелева, советник руководителя ГК «Стинок», соглашается, что наличие водного пространства является привлекательным фактором для покупателя. Однако далеко не всегда водоемом сооружают лишь из маркетинговых целей. Иногда водохранилище появляется вследствие борьбы с заболачиванием части территории или как решение дренажно-ливневой системы», — говорит она.

«Особенно этот прием выигрывает в проектах, расположенных по направлениям, где нет большой воды, — полагает Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed. — Водоем на территории поселка — это «фишка», центр притяжения жителей. Летом здесь можно организовать причал для лодочек, ресторан с живописным видом, зимой — каток. Конечно, водоем на территории проекта отнимает драгоценные сотки, однако на ликвидности он сказывается самым положительным образом».

Примеров поселков с собственными водоемами достаточно в столичном регионе. Так, центром «Резиденции Монолит» является живописное озеро с проточной водой. Изначально это было большое болото. На территории литного поселка «Довиль» расположено озеро, занимающее 16 га. Когда-то здесь был пруд, который расширили и облагородили. В поселках Millennium Park и «Принципал» на Новой Риге есть свои озера с причалами. В поселке «Резиденции Бенилюкс» расширили, углубили и обыграли в ландшафте речку Синичку.

«Что касается создания искусственных водоемов на территории коттеджного поселка с целью повышения его привлекательности для покупателей, то эта мера не является распространенной из-за своей дорогой стоимости. Застройщики элитных загородных малоэтажных проектов стараются выбирать локацию, изначально располагающую необходимыми объектами ландшафтного дизайна», — говорит Юлия Барактина, директор АН «Бюкан».

«Важна не столько стоимость возведения и организация водоема, сколько упущенная выгода. Насколько она компенсируется в увеличении стоимости прилегающих лотов и насколько это коммерчески выгодно для девелопера. Здесь уже каждый на базе своей экспертизы принимает решение, какой из двух факторов в его случае будет играть



В элитном сегменте доля домовладений с частным бассейном близка к 90%

главную роль», — рассуждает Елена Брун, директор по маркетингу компании «Петростиль».

Максим Макаров, специалист регионального представительства компании «Данфос» по СЗФО, отмечает: «Что касается искусственных декоративных водоемов, то их устройство является одним из наиболее экономичных способов укладки коллектора теплового наоса. Помимо своей основной декоративной функции, такой водоем выполняет роль низкопотенциального теплообменника. При площади 10 соток и глубине 1,5–2 м способен дать тепловую мощность, полностью покрывающую потребность в отоплении, кондиционировании и горячем водоснабжении коттеджа в 200–300 кв. м».

Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор проектного бюро Partner Architects, добавляет: «Искусственные водоемы в поселках — это дорогая и романтическая история. Она дороже в эксплуатации, чем в исполнении, но самое обидное, что этим уже никого не удивить. Гораздо лучше покупать дом в поселке с речкой или ручьем, в чьем русле сделано красиво оформленное расширение, но вода самотеком очищается».

Бассейн вместо озера

Чаще же девелоперы элитных поселков предпочитают строить бассейны.

Юлия Барахтина говорит: «Как правило, в каждом коттедже, расположенном в поселке премиум-класса, предусмотрены небольшие частные бассейны площадью 200–300 куб. м».

Саша Лукич рассказал: «В поселках бизнес-класса бассейны к дому достраивает всего около 15 процентов владельцев, так как это достаточно затратно и в строительстве, и в эксплуатации. Жильцы в этом сегменте предпочитают использовать фитнес-клубы высокого сегмента, в составе которых обязательно находится и бассейн. Строительство такого клуба на территории поселка является рентабельным, если поселок состоит более чем из 500 домовладений или если он окружен кластером таких же поселков бизнес-класса. В элитном сегменте доля домовладений с частным бассейном близка к 90 процентов, так как обеспеченные люди предпочитают приватность и могут себе позволить определенное количество персона-

Но нередко на поселок строится один большой бассейн. Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль», рассказал: «В нашем климатическом поясе не так много солнечных дней и возможностей для купания в открытых водоемах, поэтому бассейн всегда востребован. Не важно, расположен он в проекте КОТ или в элитном комплексе, — отличие будет только в параметрах и цене. И в застройках с многоквартирными домами, и в элитных поселках бассейны представлены многофункциональными комплексами типа спортклуба, только в малозатяжных комплексах живет, как правило, ограниченное количество жителей, поэтому абонементы отсутствуют, а эксплуатация бассейна включена в стоимость проживания. Мы во всех сво-

их элитных проектах („Медовое“, „Горки СПб“, „Корабельные сосны“) построили бассейны. В „Близком“ мы организовали пруд — место у воды, где можно отдыхать, устраивать пикники, барбекю. Несмотря на то, что мы еще не закончили строительство, у нас уже есть организованные зоны отдыха, и всем нашим визитерам мы предлагаем

провести остаток дня после экскурсии именно там».

Господин Фуксман сообщил, что бассейн его компания строит, как правило, крытый, предназначенный для круглогодичного использования. «При бассейне обязательно есть сауна, фитнес, места для принятия солнечных ванн, искусственный соларий, в „Медовом“ будет еще и турецкая парная. Бассейн так запроектирован Гаэтано Пеше, чтобы летом стеклянные двери раздвигались и жители могли загорать на шезлонгах недалеко от него, а бассейн при этом использовать как естественный водоем», — говорит он.

В случае если девелопером предусмотрено строительство бассейна, затраты на его дальнейшее содержание могут быть возложены либо на домовладельцев, имеющих в собственности долю в бассейне (стоимость содержания складывается в ежемесячный коммунальный платеж), либо на застройщика, который сохранил за собой право собственности бассейном и может, например, за плату предоставлять его в пользование всем желающим.

Максим Макаров продолжает: «Достаточно часто встречаются небольшие бассейны, площадью до 5 кв. м, фактически это можно считать большой ванной. Если позволять площадь дома, если есть просторный цокольный этаж, то нередко встречаются бассейны площадью в 10–20 кв. м, иногда их совмещают с тренажерным залом, сауной, комнатой для фитнеса. Все чаще бассейны делают в пристройках с прозрачной крышей. Если использовать двух-трехкамерное остекление, то такую пристройку можно сделать пригодной для круглогодичной эксплуатации. Открытые бассейны для наших широт не самое популярное решение, хотя иногда встречаются и они».

Стоимость строительства бассейна может быть различной, все зависит от технологии. В среднем она составляет 5–10 тыс. рублей за кубометр. Самая дорогостоящая часть — система водоочистки. «Если бассейн крытый, то речь идет о десятках миллионов рублей», — говорит господин Фуксман.

Елизавета Конвей рассуждает: «Бассейны в коттеджном поселке действительно довольно популярны и привлекательны для жителей. Степень привлекательности зависит от размера бассейна, от того, находится ли он в составе какого-то оздоровительного комплекса, который предоставляет дополнительные услуги, или это просто бассейн. Важно учитывать, что сложная инфраструктура приводит к повышению коммунальных платежей, что не всегда приветствуется жителями. Но эту пропорцию можно сделать оптимальной, соотнеся, в частности, затраты на бассейн с количеством домов — чем их больше, тем затраты будут, соответственно, меньше. Больших затрат требуют не только бассейны, но и другие объекты инфраструктуры элитного коттеджного поселка, жители которого привыкли к обслуживанию высокого уровня. Поэтому такие дорогостоящие с точки зрения строительства и управления объекты инфраструктуры уместны в том случае, если поселок действительно достаточно масштабный и коммунальные платежи будут распределяться среди жильцов равномерно и небольшими частями».

Ландшафт повышает статус

Эксперты отмечают, что, помимо водных объектов, на премиальный статус также влияет и необычный ландшафт. Госпожа Невелева уверена, что ландшафтная составляющая проекта, безусловно, не менее важна, чем рельеф. Наличие естествен-

Стремление к середине

— ЭТАЖНОСТЬ —

17 На территории административных районов Санкт-Петербурга малозатяжные дома возводятся в крайне ограниченном количестве — это Приморский район (Колязмино), Выборгский район (Шувалово-Озерки), а также пригородные районы — Пушкин, Сестрорецк, Петродворец.

Среднеэтажные жилые комплексы стали самым динамично развивающимся сегментом рынка загородной недвижимости Петербурга. Рынок среднеэтажного жилья растет достаточно высокими темпами, и в среднем за квартал спрос увеличивается на 10–15% в течение последних полутора лет.

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», отмечает, что малоэтажные дома в черте города строятся преимущественно кирпично-монолитными или кирпичными.

Юлия Жалеева, руководитель отдела маркетинга и продаж проекта «Триумф Парк», говорит: «Стоимость такого жилья зависит от местоположения объекта и его позиционирования застройщиком. Так, например, квартира в строящемся корпусе Duderhof Club со сроком заселения во втором квартале 2016 года и площадью 80 кв. м обойдется в 120 тыс. рублей за кв. м при стопроцентной оплате. А в ЖК Inkert от компании УГТ, строящемся в Пушкине, стоимость квадратного метра квартиры такой площади составляет 90 тыс. рублей за кв. м, правда, и срок заселения объекта на полгода позже».

Екатерина Никандрова, начальник отдела маркетинга компании «Петрополь», говорит, что средняя цена предложения в среднеэтажных комплексах в административно подчиненных районах города в классе комфорт составляет 78,7 тыс. рублей за кв. м, в сегменте эконом — 57,3 тыс. рублей за кв. м.

По ее мнению, малоэтажные объекты у покупателей очень популярны. «Большинство покупателей при прочих равных предпочтут купить квартиру в таком корпусе, стремясь

проживать в подъезде на 24 или 32 квартиры, с тремя или четырьмя квартирами на одной лестничной клетке. Поэтому скорость продаж таких квартир, несомненно, выше, они всегда востребованы, а стоимость квадрата, соответственно, дороже, чем у аналогичной квартиры, расположенной в высотной многоквартирной секции», — утверждает госпожа Жалеева.

«По данным недавно проведенного компанией „Петрополь“ исследования, примерно двадцать процентов петербуржцев, планирующих купить новую квартиру, отдадут предпочтение малозатяжным комплексам», — говорит госпожа Никандрова.

Впрочем, Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает, что пока малоэтажное строительство обеспечено в первую очередь не потребностями покупателей, а преимущественно высоким регламентом застройщик той или иной территории. «Понятно, что для застройщика этот формат не так экономически эффективен, как другие, но для потребителя он является очень комфортным. Поскольку все большее число покупателей предпочитает загородное жилье, именно такого камерного свойства, то малоэтажный формат — при его более широком распространении — был бы действительно очень популярен».

Как говорят в «Петрополе», потребители выделяют несколько весомых преимуществ малоэтажных жилых комплексов. Среди них, например то, что такое жилье быстрее вводится в строй, квартиры в малоэтажных комплексах практически не сдают в аренду (мало инвестиционных покупок). Это создает большую заинтересованность жителей в сохранении чистоты и порядка в домах и на прилегающих территориях. К минусам предостерегают в компании «Петрополь» относят меньшую по сравнению с многоэтажными жильными комплексами рентабельность.

**Олег Привалов,
Валерий Грибанов**


ГЛАВСТРОЙ-СПБ

КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

  IV кв. 2014 Ввод в эксплуатацию	  Квартиры с отделкой и без отделки	  Прописка в Санкт-Петербурге
ПАНОРАМА360 Новый городской квартал рядом с историческим центром Санкт-Петербурга. panorama360spb.ru	СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА Жилой район на севере Санкт-Петербурга. 5 очередей введены в эксплуатацию. sevdol.ru	ЮНТОЛОВО Новая часть Приморского района Санкт-Петербурга. yuntolovo-spb.ru
 5 минут пешком до м. БАЛТИЙСКАЯ  Виды на исторический центр города  Охраняемый подземный паркинг  Детский сад	 5 минут пешком до м. ПАРНАС  Социальная и торговая инфраструктура  Охраняемый подземный паркинг  Шуваловский парк	 Социальная и торговая инфраструктура  Все квартиры с отделкой  Малотажная жилая застройка  Юнтоловский заказник река Юнтолова

680-40-40

glavstroj-spb.ru

Офис продаж
СПб, Финляндский пр., 4
БЦ «Петровский форт», 2 эт. атриум
Пн–Пт, 10:00-19:00
Застройщик ООО «Главстрой-СПб», реклама

ДОМ

Плотность зависит от сегмента

Территории, которые отводятся в коттеджных поселках под инфраструктуру, разнятся в зависимости от класса объектов. В зависимости от того, в каком сегменте позиционируется поселок (премиальный, бизнес-класс или эконом), площади варьируются от 10 до 30%. Чем выше класс — тем ниже плотность застройки.

— коттеджные поселки —

Во всех сегментах малозаточной застройки девелоперами предусмотрены такие объекты инфраструктуры, как досуговый центр, помещение под частный детский садик, аптека, небольшая амбулатория и круглосуточный продуктовый магазин. В коттеджных поселках премиум-класса застройщики возводят фитнес-центры, бассейны, сауны, массажные кабинеты. В ЖК «Медовое» даже создан небольшой бизнес-центр, в котором собственники могут провести деловые переговоры.

Но достаточно часто объем заявленной инфраструктуры пересматривается в сторону уменьшения в зависимости от пожеланий будущих владельцев. Из самых необходимых объектов в поселке остаются помещения управляющей компании и охраны, магазины, спортивные и детские площадки.

Остальные объекты не относятся к обязательным, но встречаются на рынке: фитнес-клубы, кафе или рестораны, детские сады, помещения под аптеки и так называемые дома быта, оказывающие бытовые услуги для населения.

Инфраструктурная доля

Елена Брун, директор по маркетингу компании «Петростиль», говорит: «В поселках экономкласса девелоперы пытаются максимально застраивать площадь, то есть выйти на показатели 85–87 процентов доли пятна под жилую застройку. С повышением классности проекта все больше территории уходит под инфраструктуру поселка. Например, в нашем проекте „Близкое“ мы осознанно выделили почти 30 процентов пятна под инфраструктуру, скорее под рекреационные зоны — это пешеходные дорожки, зоны общественных зеленых насаждений».

Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор проектного бюро Portner Architects, считает, что главная задача создателей коттеджного поселка — найти компромисс между рентабельностью, привлекательностью предложения для покупателя, а также адекватностью дальнейших затрат будущих жителей на эксплуатационные расходы.

«Несколько лет назад загородные проекты стали позиционироваться как альтернатива проживанию в городе, что подразумевает объединение комфорта города и всех прелестей жизни на природе. Тогда девелоперы бросились заявлять огромный перечень инфраструктур-



Формулы с оптимальным количеством домовладений нет: их может быть и десять, и тысяча, причем и то и другое количество может быть реализовано как привлекательно, так и вопиюще некомфортно

ных объектов в своих поселках, но уже через год-два стало понятно, что эти объекты не будут востребованы, поскольку жители не готовы платить высокие ежемесячные коммунальные платежи. Я знаю, что бывали даже случаи, когда, например, девелопер коттеджного поселка строил специальное помещение под частный детский сад, но после на него не было спроса и здание оставалось пустым. Реакцией на обнаруженную проблему стал рост количества домовладений в поселках, поскольку чем больше семей живет в поселке, тем платежи будут ниже: общая сумма затрат на содержание делится на большее количество домовладений», — рассуждает господин Лукич.

«Если конкретизировать, то в коттеджном поселке экономкласса для постоянного проживания на 50 домовладений практически никакая инфраструктура не будет рентабельной, кроме спортивных площадок и зон для прогулок, поэтому по большей части такой формат актуален только вблизи крупного населенного пункта. В экономклассе ключевым фактором выбора является возможность постоянной регистрации и привязки к местным муниципальным образовательным и медицинским учреждениям. Если это объект, включающий от ста домовладений, а чаще их сегодня гораздо больше, в среднем 200–300 для Петербурга, то это позволяет девелоперу расширить инфраструктурный ряд. Например, поселок «Онегин Парк» бизнес-класса на 270 домовладений, располагающийся рядом с Павловском, обустроил собственный парк на территории почти в 6 гектаров с искусственным водоемом и амфитеатром для мероприятий.

Кроме того, планируется строительство частного детского сада, волейбольных и теннисных площадок, административного корпуса с магазином товаров первой необходимости, медпунктом, помещениями управляющей компании и службой безопасности поселка», — говорит господин Лукич.

Класс диктует число

Участники рынка констатируют, что класс коттеджа накладывает определенные рамки и на количество домовладений в поселке. Разница в количестве зданий в образованиях элитного класса и эконом-сегмента может отличаться в разы.

Масштабы строительства коттеджных поселков в Ленинградской области различны. Площадь участков под застройку варьируется от 25 до 150 гектаров. В зависимости от специфики проекта это могут быть участки с подьемом и без, таунхаусы, коттеджи и дуплексы. Земля может быть поделена на участки по 10–30 соток и предназначаться для строительства коттеджей, а может быть плотно застроена таунхаусами.

Как правило, чем выше класс коттеджного поселка, тем меньше жилых объектов в нем расположено. «Например, на территории ЖК бизнес-класса «Маринская усадьба» («Би Хай Инвест») расположено 90 домовладений. В ЖК класса делuxe «Медовое» («Петростиль») всего 24 коттеджа», — рассказывает Юлия Барахтина, директор АН «Бекар».

Елена Брун, директор по маркетингу компании «Петростиль», говорит: «Если в эконом-сегменте в одном проекте можно увидеть около тысячи земельных участков, 600–700 секций таунхаусов, то по мере перехода в сегмент комфорт количество лотов снижается в два-три раза. Такая же тенденция прослеживается и в переходе к элит-классу, где количество лотов измеряется в нескольких десятках. Это обусловлено емкостью спроса в данном сегменте».

Каждый девелопер, выводя проект, потенциально рассчитывает сроки его конечной реализации. Безусловно, чем ниже класс поселка и меньше стоимость лота, тем большее количество лотов продается ежемесячно, соответственно, появляется возможность реализовывать более масштабные проекты с какими-то совместимыми с реальностью сроками завершения. Если речь идет о домах элитного сегмента (50 млн рублей за лот и выше), то их реализуется в среднем два-три в год, что, в свою очередь, тоже накладывает определенное ограничение на размеры проекта.

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», вывела такой показатель: в среднем по региону коттеджный поселок состоит из 122 объектов. «Коттеджный поселок экономкласса состоит, как правило, из 150 объектов, бизнес-класса — из 82 объектов, элитные коттеджные поселки — из 53 объектов», — перечисляет она.

По данным специалистов АН «Итака», лидером по предложению именно коттеджей в составе поселка является коттеджный поселок «Новая проба», предлагающий в первых трех очередях 252 коттеджа суммарной площадью около 38 тыс. кв. м.

«В Выборгском районе Ленобласти расположен самый крупный проект с таунхаусами — «Кивеннапа-Север» с 1 тыс. блок-секций, которые образуют 81 тыс. кв. м застройки жилья. Можно отметить поселки «Смольный» (296 блок-секций, площадь застройки 46,2 тыс. кв. м) и «Альпийская деревня» (240 блок-секций в таунхаусах, площадью застройки 29 тыс. кв. м) во Всеволожском районе; Kantele (другое название — «Таунхаусы в Репино») в Курортном районе с 240 блок-секциями и с общей площадью застройки 43,2 тыс. кв. м», — перечисляет проекты-гиганты госпожа Бармашова.

Также она обращает внимание, что в Ломоносовском районе реализуется такой масштабный про-

ект, как «Усадьба Волковицы», предлагающий к продаже 685 участков на 98,5 га земли. Еще один гигант в этом же районе — «Балтийская слобода», на обе очереди этого проекта приходится 140 га (795 участков). А к крупным проектам Всеволожского района относится СНП «Северная жемчужина», в реализации заявлено 1013 участков на 150 гектарах.

Илья Тюкин, директор ГК «Арт-фасад», считает, что формулы с оптимальным количеством домовладений нет: их может быть и десять, и тысяча, причем и то и другое количество может быть реализовано как привлекательно, так и вопиюще некомфортно. «Все зависит от грамотного проектирования, комплексности подхода и внимания к деталям: мастер-плана, зонирования, обеспечения, что называется, личной зоны комфорта для каждого домовладения, организации пешеходных и автомобильных потоков, формирования общественных и рекреационных зон, инфраструктуры с учетом числа домовладений и целевой аудитории. Немаловажно и архитектурное разнообразие и эстетика проекта. Примеры поселков, где все „под копирку“, у нас уже имеются, и они вовсе не выглядят привлекательными», — полагает господин Тюкин.

Как правило, на старте продаж новые коттеджные поселки Петербурга и Ленинградской области насчитывают около 20 домов. При таком количестве можно обустроить внутреннюю инфраструктуру и подключить поселок к коммуникациям без превышения среднерыночной стоимости реализуемой недвижимости. Дальнейшее развитие зависит от имеющегося спроса. Если он есть, то поселок расширяется, строятся новые коттеджи.

«Если речь идет о таунхаусах, то обычно продажи начинают с двух-трех домов по десять квартир», — говорит Максим Макаров, специалист регионального представительства компании «Данфос» по СЗФО.

Олег Привалов

Природный ландшафт как элемент архитектуры

— архитектура —

Теоретически возможно удешевление подобных проектов, но для этого необходим эффект масштаба. При этом перспективы реализации сценария, при котором органическая архитектура получит поддержку и доступ на широкий рынок, пока выглядят неоднозначно», — считает господин Клягин.

Господин Голубев согласен с тем, что стоимость «органических» домов дороже: «Кроме качества проектирования, где дорого стоит интеллект архитекторов и инженеров, необходимо и высокое качество строительства. Все это затратно. Например, сферические кровли на одном из домов-грибов по трудозатратам в шесть раз выше обыкновенной кровли». Однако он считает, что когда подобных домов в поселке построено много, то продажи их начинают идти быстрее — покупатель видит, как проект выглядит в реальности и интерес к приобретению подобного жилья возрастает.

Однако пока проект «Прибрежный квартал» в Лисьем Носу практически единственный, который строится в этом стиле. Дмитрий Сперанский, руководитель Бюро аналитики по рынку недвижимости, говорит: «Сегодня на рынке более 170 проектов, где предлагают коттеджи, но нам неизвестно ни одного реализованного проекта, который с полным правом можно было бы отнести к этому направлению. Такие дома могут появляться только по желанию на участках, купленных под самостоятельную застройку. Любителей подобной экзотики немного. Такая архитектура будет стоить в разы дороже типовых решений, тем более что значительная часть поселков строится в полях, и ни о какой органической архитектуре речь идти просто не может».

Алексей Барinov, коммерческий директор компании «Ай да дом», также говорит, что пока ему не известен ни один пример органической архитектуры в Петербурге. «Полагаю, что ее применение возможно, если у девелопера сложный, рельефный участок, на котором он предполагает возводить дома высокой ценовой категории. Либо когда застройщик желает выделить свой поселок на фоне остальных, предложив некую интересную концепцию в духе органической архитектуры», — рассуждает он. При этом господин Барinov считает, что это направление в будущем сможет развиваться под Петербургом — высокая конкуренция заставляет девелоперов искать новые идеи. «Поэтому весьма вероятно, что мы увидим очень и очень интересные примеры поселков», — считает господин Барinov.

Дмитрий Майоров, генеральный директор компании «Русь. Новые территории» напомнил, что за последние годы на рынке был лишь один проект, «Райт Парк», который заявлялся в этом направлении. «Но мое понимание органической архитектуры несколько расходится с пониманием застройщика этого поселка. Развитие органической архитектуры можно сравнить, пожалуй, с тепловыми насосами — штука хорошая, но годится исключительно для энтузиастов», — считает он.

Екатерина Немченко, директор департамента жилой недвижимости компании Knight Frank St. Petersburg, также смогла припомнить лишь проект поселка «Райт Парк», в котором дома позиционируются как органические.

Наталья Семенова

Уважаемые господа!
Продолжается
подписная кампания
на 2015 год

Оформить подписку на газету «Коммерсантъ» можно в альтернативных агентствах:
ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26),
ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07),
а также во всех почтовых отделениях связи

Подписываемся
под каждым словом.
Подпишитесь и вы.

Всем подписчикам - подарки!

Условия получения подарков по телефону редакции 271-36-35

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге — главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе. В составе газеты публикуются тематические глянцево-приложения формата D2: «Дом», «Банк», «Медицина», «Лизинг», «Коммерческая недвижимость», «Энергетика. Нефть. Газ»; деловые специализированные приложения формата A3 Business Guide «Элитная недвижимость», «Индустрия отдыха», «Лица города», «Рейтинг топ-менеджеров», «Экономический форум», «Банк. Финансовые инструменты», «Экономика региона», «Стиль».