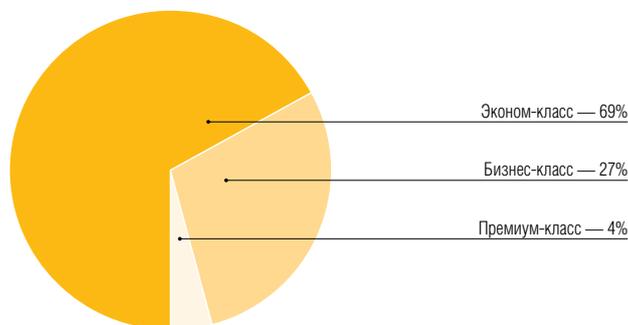


15 → Генеральный директор ООО «Н+Н» Надежда Солдаткина говорит: «По данным наших аналитиков, за первые три месяца этого года объем продаж на загородном рынке Санкт-Петербурга и Ленобласти снизился на 41% по сравнению с четвертым кварталом 2014 года». Соответственно, сократился и общий объем сделок: за январь — март этого года, по данным госпожи Солдаткиной, было реализовано 1 тыс. объектов на общую сумму около 1,3 млрд рублей. Это на 8,1% меньше, чем было в предыдущем периоде, и на 5,4% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Один из основных трендов первых месяцев этого года — снижение продаж по всем видам объектов загородного рынка. Самое значительное снижение — почти на 35% по сравнению с предыдущим кварталом

и на 43% по сравнению с аналогичным кварталом 2014 года — мы отмечаем в объеме продаж участков, несмотря на то, что именно участки являются наиболее популярным форматом загородной недвижимости. Наряду с этим также снизились объемы продаж таунхаусов и коттеджей», — констатирует она.

«Отметим и такой тренд последнего времени: из-за непростой финансовой конъюнктуры ряд девелоперов старается подстраиваться под возможности покупателей. Так, в последнее время в элитном сегменте наметилась тенденция — отказ продавцов от фиксированной цены и готовность рассматривать индивидуальные условия. Более того, вследствие валютных колебаний отдельные девелоперы переходят на расчеты в рублях», — рассказывает госпожа Солдаткина.

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ РЫНКА ЗАГОРОДНОГО КОТТЕДЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ ПО СЕГМЕНТАМ



ИСТОЧНИК: АН «ИТАКА»

Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк считает, что за прошедшие четыре месяца на рынке загородного домостроения выделились и другие ключевые тенденции. Первая — рост спроса на участки без подряда вместо готовых коттеджей и таунхаусов. «Это характерно преимущественно для эконом- и комфорт-классов. Такие участки наиболее ликвидны и доступны по стоимости. Часто покупатели используют их как инвестицию: покупают сейчас, а потом решают, строить дом или продавать участок», — поясняет эксперт.

Еще одна тенденция — снижение общей площади домов. Это характерно для всех сегментов, кроме элитного домостроения. Если еще год назад наибольшим спросом пользовались дома площадью 150–200 кв. м, то начиная с осени — 80–150 кв. м. Это происходит не только из-за общеэкономической ситуации, а еще и потому, что меняется структура спроса: загородная недвижимость из элитного сегмента становится все более массовым. «В России на снижение средней площади дома влияют такие факторы, как новый налог на недвижимость, увеличение коммунальных расходов, издержки по содержанию дома, снижение покупательской платежеспособности. Третья тенденция — увеличение числа проектов, предполагающих смешанный тип застройки», — рассуждает господин Вовк.

«В конце четвертого квартала 2014 года общая ситуация на рынке недви-

мости (повышенный спрос на жилую недвижимость в целом, колебания курсов валют) привела к заметному повышению цен, в том числе и на рынке загородной недвижимости. Прежде всего речь идет о проектах премиального класса. По итогам первого квартала 2015 года и начала второго квартала мы отмечаем корректировку цен в обратном направлении», — говорит Елизавета Конвей.

Тем не менее цены все же растут. В АН «Итака» отмечают, что средние цены на загородном рынке демонстрируют положительную динамику, за исключением лишь цен на земельные участки бизнес-класса, где сотка за последние полгода подешевела на 13%.

Василий Вовк считает, что рост цен происходит в основном в сегменте эконом- и комфорт-классов, где ежегодно происходит рост цен на загородное домостроение примерно на 10–15%: «Спрос на качественные проекты остается вполне стабильным, а менее ликвидные проекты уйдут с рынка или заморозятся. Причем в период кризиса увеличился спрос на проекты с высокой степенью готовности». Он полагает, что в 2015 году есть риск, что часть проектов бизнес-класса может оказаться вне рынка. В первую очередь это коснется больших готовых коттеджей и таунхаусов, в которых площадь свыше 180 кв. м. «Проекты рассматривались под „докризисный“ спрос, поэтому есть риск „замораживания“ таких проектов», — резюмирует господин Вовк. ■

«НЕЛЬЗЯ РАЗДЕЛЯТЬ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ И КРАСИВУЮ ОБОЛОЧКУ» ДАНИЭЛЬ ЛИБЕСКИНД, АРХИТЕКТОР

— Что вы вкладываете в понятие «архитектура»?

— Для меня архитектура не просто конструкция. Это прежде всего инструмент для создания комфортной жизни, эмоции и память.

— Над чем сейчас работаете?

— Я веду много проектов по всему миру: строю небоскребы и отели в Бразилии, разрабатываю концепцию бизнес-центра в Бельгии, проектирую университет астрофизики в Великобритании, исторический музей в Китае, небоскреб на Филиппинах. У меня очень много проектов, может быть, даже слишком много.

— Как обычно проходит ваш рабочий день?

— Большую часть времени я посвящаю работе. Мой главный офис расположен в Нью-Йорке. Встаю в пять утра, слушаю музыку. Музыка играет огромную роль в моей жизни. Я люблю произведения Баха, Чайковского. Недавно увлекся традиционной китайской музыкой. Под нее я медитирую. Затем начинаю проектировать, рисовать, проводить деловые встречи. В процессе работы я не замечаю времени. Все, что я делаю, доставляет мне удовольствие, даже если работа идет круглые сутки. Работа — мой наркотик, без которого я не могу жить.

— Что для вас важнее: форма или функциональность?

— Нельзя разделять функциональность и красивую оболочку. Если вы вспоминаете историю, вы вспоминаете великую ар-



хитектуру. Например, думаете о скрипке Страдивари. Это одно из самых красивых архитектурных явлений на свете и, конечно, лучше всех звучащий музыкальный инструмент в мире. Вот что я имею в виду, когда говорю, что невозможно разделить эти два понятия.

— Мебель, которую вы создаете, функциональна? Внешне она скорее напоминает арт-объекты.

— Моя мебель функциональна, она является частью повседневной жизни и одно-

временно произведением искусства. Эти два понятия — единое целое. Для меня важно создавать мебель не просто функциональную, а такую, которая смогла бы стать ярким акцентом в интерьере и даже предметом искусства.

— Вы спроектировали множество музеев по всему миру. Какое искусство вам нравится?

— Это хороший вопрос. Все искусство. Я хожу в музеи посмотреть на старинные вещи, в галереи — увидеть современное

искусство. Будь то древняя японская каллиграфия или итальянская резьба по камню — мне интересно искусство в целом. Для меня оно часть архитектуры.

— Часто путешествуете?

— Да, но я не люблю много ездить. Я бы предпочел посещать разные страны не чаще четырех раз в год. Моя работа не дает мне такой возможности. Хотя я должен увидеть своими глазами, где будет построено здание, прежде чем вписывать его в ландшафт. Однажды я приехал в Лондон и открыл для себя вещи, о которых не подозревал. Здание не должно быть вне контекста.

— Опишите идеальный дом для жизни.

— Я создавал такой проект. Это был макет не просто дома с окнами и территорией вокруг. Скорее дом-пазл, в котором я использовал элементы интерьера из построенных мною зданий в Лондоне, Тель-Авиве, Нью-Йорке, Детройте, Милане, Берлине. Этот дом состоял из воспоминаний — такая машина памяти. В реальной жизни моя вилла построена по схожему проекту. Ее строили другие архитекторы, потому что у меня просто не было времени вести этот проект, как бы парадоксально это ни звучало. Но идея полностью моя. Вилла расположена в центре Нью-Йорка в старинном здании, где раньше находился банк, я трансформировал его в квартиру, в которой уютно и удобно жить.

Беседовала Ксения Картовицкая
(«Ъ-Стиль Интерьеры» № 13 от 27.04.2015)