

ландшафтного дизайна в рамках нашего квартала», — рассказал господин Голубев.

Руководитель аналитического центра ФСК «Лидер» Юлия Голубева подсчитала, что в среднем по рынку минимальные затраты на один квадратный метр благоустройства (без учета малых архитектурных форм) составляют примерно 3 тыс. рублей. «Плюсом к этому идет стоимость малых архитектурных форм (к ним относятся детские площадки, скамейки, беседки, тренажеры и турники, спортплощадки для игр в мини-футбол, баскетбол, волейбол, теннис и проч.), она для среднего по размерам двора начинается от 3 млн рублей. Это минимальные затраты», — подсчитала госпожа Голубева.

Михаил Гуцин, директор по маркетингу холдинга RBl, сообщил, что затраты на благоустройство территории в проектах холдинга обычно составляют около 2% производственной себестоимости строительства. «В расчете на один квадратный метр это около 3 тыс. рублей. Но каждый жилой комплекс диктует свои решения, обусловленные конкретной концепцией проекта. Например, в малоэтажных поселках Mistola Hills и EcoCity, составляющих фактически один новый район в семи километрах от Петербурга, мы отводим под озеленение 40% территории (это 60 кв. м зелени на квартиру), высаживаем там 50 видов растений. В составе Mistola Hills создано около 10 детских и спортивных площадок, в том числе футбольное поле, обзорные площадки, беседки, гриль-домик и площадка для выгула собак. Все это — с сохранением естественного холмистого ландшафта», — говорит господин Гуцин.

В жилом комплексе Ultra City на Комендантском проспекте для разработки ландшафтного дизайна двора привлечена российско-берлинская студия MOX, работы по благоустройству сейчас как раз завершаются. Покупателям нравится фруктовый

сад во дворе, где высаживаются яблони и вишни. Здесь есть мини-холмы, куртины с сиренью и девичьим виноградом, лужайки с березами. Много тематических зон: детские площадки, площадка с воркаут-оборудованием; деревянные настилы для йоги, мини-стадион.

Яна Булмистре, руководитель отдела маркетинга строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест», говорит: «В нашем ЖК „Солнце Park“ будут не только установлены солнечные часы, но и оборудованы беседки для пикников и барбекю, где жители и гости нашего комплекса смогут пожарить шашлык, не выезжая далеко за пределы города. В ЖК 4You клиенты получат всепогодный парк с многолетними деревьями, фонтан с логотипом проекта, скейт-парк, а также корт для игры в сквош».

НУЖЕН АРТ-ОБЪЕКТ Как говорят эксперты, сделать двор уникальным часто помогает необычный арт-объект, который становится центром общественного притяжения: местом для встреч и фоном для селфи. «Например, в ЖК „Александрия“ это скульптура Рикардо Бофилла „Паруса Александрии“, в „Доме у Московского Time“ — аналемматические солнечные часы, в ЖК „Петровская Ривьера“ — инсталляция „Морской компас“, — рассказал господин Гуцин.

Михаил Турецкий, генеральный директор компании ProExpert, критикует петербургских строителей, полагая, что зачастую набор зон при благоустройстве у всех девелоперов практически не отличается: зеленые зоны, обеспеченность ЖК парковочными местами (наземные и подземные парковки), детские зоны, игровые спортивные площадки. При этом спортивные площадки чаще всего создают при квартальной застройке — это могут быть волейбольные, футбольные поля, зоны для игр в настольный теннис.



КОНЦЕПЦИЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА ТЕРРИТОРИИ ВКЛЮЧАЕТ РАЗНЫЕ «ФИШКИ»

Господин Турецкий указывает, что озеленение — это обязательное условие для застройщиков по СНиПам, но традиционно девелоперы высаживают полосы молодых деревьев, которые только через 5–10 лет смогут создать полноценную зеленую зону. На рынке единичны примеры, когда девелоперы готовы вкладывать средства в посадку взрослых деревьев. При этом есть несколько проектов, где застройщики решились посадить полноценный парк. Один из последних интересных, по мнению господина Турецкого, проектов — это намерение группы ЛСР в рамках квартальной застройки на намывных территориях Васильевского острова создать парк площадью 25 га вдоль береговой линии.

«Из интересных проектов с полноценным придомовым благоустройством я бы отметил ЖК Diadema Club House на Крестовском острове, где создан закрытый зимний сад, ЖК „Парадный квартал“, где на придомовой территории есть фонтан, зеленые зоны. Фонтан также есть и в ЖК „Семь столиц“ в Кудрово от Setl City, фонтан рас-

положен на площади Европы, одна из особенностей проекта — изображение копии картины „Поцелуй“ австрийского художника Густава Климта. Но в большинстве случаев оригинальные решения оформления дворов несут эстетику, но не отвечают каким-то практическим функциям. Часто такие решения становятся основой для маркетинговой кампании», — говорит господин Турецкий.

Николай Пашков обращает также внимание на то, что пешеходные зоны для прогулок — не такая уж редкость: в «Царской столице» проложили бульвар сквозь квартал, в «Галактике» запроектирован линейный парк. В ЖК «Европа Сити» есть пешеходно-велосипедная зона между башнями, напротив, в Skandi Klubb, также предусмотрена прогулочная зона. В ЖК «Гранд Фамилия» на проспекте Космонавтов среди малых архитектурных форм — Эйфелева башня, стеклянная пирамида Лувра, Триумфальная арка. В ЖК «Барселона» на улице Ленсовета собираются сделать скамейки, портал и ящерицу Гауди, перечисляет господин Пашков. ■

ПРЕМИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ СТАЛО МЕНЬШЕ

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2017 ГОДА ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ СОКРАТИЛОСЬ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА НА 8%, ДО 138 ТЫС. КВ. М. КИРИЛЛ КОССОВ

По данным Knight Frank St. Petersburg, за квартал было продано 12 тыс. кв. м элитных квартир и апартаментов, что на 20% превышает объем продаж второго квартала 2017 года, но на 29% ниже третьего квартала 2016 года. В третьем квартале 2017 года новых элитных объектов в продажу не поступило. В результате предложение сократилось за квартал на 8%, составив 138 тыс. кв. м (1,1 тыс. квартир и апартаментов). Структура предложения элитного жилья в целом не претерпела серьезных изменений. По-прежнему основным поставщиком широкого выбора квартир остаются крупные жилые комплексы, расположенные на Крестовском острове и в локации Литейного проспекта. «Основную долю в экспозиции занимают квартиры с двумя и тремя спальнями — 84% от общего предложения. Самые широко представленные на рынке диапазоны площадей — 70–100 и 120–150 кв. м, на которые приходится около половины всех квартир в продаже», — указывает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Стоит отметить, что доля крупногабаритных квартир с большим количеством спален на рынке крайне мала. Девелоперы масштабных элитных проектов стараются ориентироваться преимущественно на более широкий круг покупателей в этом сегменте, поэтому единственной возможностью для покупателей, нуждающихся в жилье с четырьмя и более спальнями, остаются квартиры под объединение, наиболее удачные варианты которых, в свою очередь, можно подобрать на начальном этапе строительства объекта, когда ассортимент максимально широк. Однако текущее предложение таково, что 76% от общей площади представленных в продаже квартир предлагается в введенных в эксплуатацию объектах либо запланированных к вводу до конца 2017 года. Тем не менее высокая готовность объектов имеет свои преимущества и позволяет покупателям оценить все достоинства проектов наглядно, а не только по рекламным рендерам и буклетам.

В третьем квартале 2017 года было реализовано около 100 элитных квартир и

апартаментов общей площадью 12,1 тыс. кв. м. За квартал динамика спроса была положительной на уровне 20%. Однако по сравнению с аналогичным периодом 2016 года объем продаж в элите сократился на 29%. Светлана Московченко объясняет рост спроса в минувшем квартале повышением строительной готовности ряда объектов. «На финальном этапе строительства возрастает интерес со стороны покупателей на квартиры с большим числом спален, что, в свою очередь, характеризуется ключевым мотивом приобретения жилья — улучшить жилищные условия», — говорит эксперт.

В результате в третьем квартале было зафиксировано 40% сделок с квартирами с тремя спальнями преимущественно площадью от 130 до 160 кв. м. Еще около 10% пришлось на лоты с числом спален более четырех площадью 160–200 кв. м. Основными покупателями элитного жилья минувшего квартала стали петербуржцы. Доля иногородних клиентов составила около 15%, из которых большая часть — жители

Москвы. Спрос со стороны иностранцев, а также русских, проживающих за границей, был низким — на уровне 8%, что обусловлено волатильностью курса валюты и снижением инвестиционной привлекательности недвижимости в России.

По данным Knight Frank, по итогам сентября 2017 года средняя цена элитной квартиры на первичном рынке составила 378 тыс. рублей за квадратный метр. За квартал показатель увеличился на 2%, преимущественно за счет повышения строительной готовности некоторых объектов, а также в связи с изменением структуры предложения и завершением продаж более доступных по цене квартир.

Средняя стоимость проданных квартир составила около 38 млн рублей, что почти на 10 млн меньше полугодичного показателя. Данный факт подтверждается и покупательскими предпочтениями — основные запросы на подбор элитного жилья поступали с возможным бюджетом покупки от 15 до 50 млн рублей. ■