

НЕДВИЖИМОСТЬ

Оправданные вложения

В связи с увеличившейся конкуренцией среди застройщиков и одновременно уменьшившимся спросом многие девелоперы все больше внимания стали уделять внешнему виду своих объектов. Архитектурные изыски стоят недешево — на них может приходиться до 2,5–5% от стоимости проекта. Но такие вложения оправданы: расходы на архитектуру повышают продажную стоимость жилья на 8–12%.

— архитектура —

Застройщики, даже при комплексном освоении территории, уже давно не применяют типовые решения. Они заинтересованы в том, чтобы архитектурный облик их жилого комплекса был чем-то интересен и как минимум непохож на предыдущий проект или предложение конкурента. Сложнее всего добиться индивидуальности в панельном домостроении. Но даже там застройщики при помощи простых технических решений, таких как покраска фасадов в разные цвета, пытаются добиться определенной уникальности и узнаваемости проектов.

Александр Погодин, генеральный директор сети апарт-отелей YE'S, отмечает: «Архитектурные характеристики объекта недвижимости являются одной из важнейших составляющих его успеха на рынке. Современный покупатель становится все более требовательным и вполне обоснованно ожидает от застройщика интересных экстерьерных решений. Те, кто решаете ответить на этот запрос, получают мощное конкурентное преимущество».

«Наша компания прорабатывает все свои проекты с точки зрения архитектурных решений. Но нужно понимать, что чем выше сегмент, тем больше застройщик может себе позволить детализировать фасады, декор, организовать подсветку и применять другие стилистические элементы. В масс-маркете работать с этим сложнее, так как нужно очень внимательно контролировать экономику проекта. Но, несмотря на это, подход к строительству сейчас значительно отличается от того, что мы наблюдали в 1990-е и 2000-е годы. Такого разнообразия уже давно нет», — говорит Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС.

Ян Свояволя, директор по маркетингу компании «Лавстрой-СПб», соглашается: «В оформлении петербургских новостроек в спальных районах все чаще можно увидеть динамичные, яркие цвета. Использование в оформлении фасадов разнообразной палитры или фактур кирпича позволяет образовывать единые с точки зрения стилистики жилые кварталы. Еще одним решением является комбинирование

материалов для отделки. Это могут быть цветные стекла, различные виды мозаики или рисунки, нанесенные на фасад».

Впрочем, игра с цветами фасадов здания не всегда находит положительный отклик у экспертов. Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, говорит: «По сравнению с советским периодом город довольно далеко ушел в „разнообразивании“ спальных районов, но результат чаще всего все равно не радует. Более того, безкусная пестрота и отсутствие единого плана застройки больших территорий многим кажутся хуже скучного единообразия кварталов, застроенных строгими рядами и каре типовых жилых домов. В последнее время активизировался тренд на использование ярких цветов и их сочетаний на фасадах, иногда даже формирующих суперграфику».

Преимущество налицо

И все-таки, несмотря на проблемы, оригинальность сегодня востребована. «При прочих равных покупатель скорее отдаст предпочтение зданию, построенному по авторскому проекту, чем угрюмому потемку массовых серий конца прошлого века. От типовых безликих объектов архитектура Петербурга движется к привлекательным и ярким проектам, к современным жилым комплексам, в которых горожане чувствуют себя комфортно», — уверен Роман Миросинов, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Константин Матвеев, коммерческий директор Yolkki Village, считает, что восприятие объекта начинается с картинки. «И если покупателя не привлечет внешний вид фасадов, то его уже будет сложно заманить какими-то стандартными плюсами в виде детских и спортивных площадок или закрытых дворов», — говорит он.

«Вне всяких сомнений, сегодня архитектура является важной составляющей проекта. Для нашей компании, например, авторская архитектура и дизайн общественных зон — это базовые характеристики, которые закладываются в концепцию вне зависимости от масштаба и формата проекта. Покупатель стал более требовательным к качеству



Под архитектурной составляющей проекта девелоперы сегодня понимают не только облик зданий, но и общий комплекс мер, направленных на эстетическое и визуальное восприятие проекта застройкой: ландшафт, дороги, освещение фасадов

жилья, и не последнюю роль при принятии решения о покупке играет в том числе внешний облик жилого комплекса», — говорит Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glogax Development.

«Понятие комфортного жилого комплекса довольно многогранное. Это не только сбалансированная квартирография, продуманные планировочные решения, удачное местоположение, развитая инфраструктура, благоустроенная придомовая территория, но и привлекательный внешний облик домов. В качественных проектах наличие архитектурных решений важно, но не является главным. Покупатели заинтересованы в комплексном проекте, в котором учтены все аспекты комфортной жизни», — добавляет коммерческий директор ГК Docklands Development Екатерина Запороженко.

Александр Шарпов, президент Besag Asset Management Group, с коллегой согласен: «Под архитектурной составляющей мы понимаем не только облик зданий, но и общий комплекс определенных мер, направленных на эстетическое и визуальное восприятие проекта застройкой: ландшафт, дороги, освещение фасадов и прочее. Среди компаний, развивающихся в этом направлении, стоит отметить Legenda Development и RBL. Коллеги разрабатывают архитектурные концепции в увязке с эргономичностью и максимальным использованием всех функций, доступных в жилом комплексе, в том числе и архитектурных».

Приглашенные звезды

Затраты на архитектуру зависят от уровня объекта: чем выше класс жилого комплекса, тем выше будут расходы на эту составляющую. Например, в бизнес- и премиум-сегменте некоторые застройщики привлекают западных архитекторов.

«В качестве примера можно привести ЖК „Юнтолово“ в Приморском районе. В разработке его градостроительной и архитектурной концепции принимали участие урбанисты и архитекторы мирового уровня. В частности, испанское архитектурно-проектировочное бюро Atlantica, которое занималось созданием единого облика новых кварталов», — говорит господин Свояволя.

Господин Погодин рассказывает: «Для своего нового проекта — апарт-отеля YE'S на Социалистической — мы совместили российский и зарубежный опыт. Созданием архитектурного облика комплекса занималось архитектурное бюро „Земцов, Кондаин и партнеры“ в сотрудничестве с японским бюро Nikken Sekkei. Благодаря этому тандему апарт-отель получил оригинальный экстерьер, вписывающийся в окружающую историческую застройку».

Но не все девелоперы готовы привлекать зарубежных проектировщиков. «Наши реалии таковы, что они с трудом могут довести проект с учетом наших согласований. В связи с этим западные архитекторы обычно разрабатывают концепцию, мастер-план, а доводят его до ума и до стадии рабочей документации уже наши архитектурные и проектные бюро. Так что работа с западными архитекторами сегодня не носит массового характера. Это больше маркетинговый прием, чтобы выделить объект и отстроиться от конкурентов», — полагает господин Терентьев.

Аналогичной точки зрения придерживается Александр Шарпов. «На сегодняшний день тенденция по привлечению западных архитекторов практически сошла на нет. Наши проектировщики научились подражать европейские практики, трансформируя их под российские реалии», — говорит он.

Михаил Гушин, директор по маркетингу группы RBL, признает, что западных архитекторов отечественные девелоперы привлекают нечасто. «Опыт показывает, что требуется определенная работа по адаптации их проектов под наши градостроительные нормы, велики финансовые и временные затраты, связанные с организацией их работы в Петербурге. Но для города привлечение западных архитекторов — скорее хорошо. Их проекты вносят свежую струю, они очень сильны в мастер-планировании, то есть в создании целых кварталов (с учетом транспортных потоков, благоустройства)», — подчеркивает он.

Цена вопроса

Безусловно, интересная архитектура и оригинальный фасад относятся к элементам, увеличивающим стоимость квадратного метра. Сумма зависит от выбранного фасадного решения, который застройщик будет использовать в оформлении жилого комплекса. Это может быть сочетание разнообразного вида штукатурки, камня или облицовочной плитки, витражное остекление или вентилируемый фасад. «По нашим оценкам, неординарный фасад в категориях „комфорт“ и „бизнес“ может прибавить к цене квартиры до 8% в элитном сегменте — до 12%», — подсчитал Ян Свояволя.

Александр Шарпов полагает, что в масштабах проекта сумма затрат на архитектурную составляющую может достигать 1,5–2 млн

рублей. «В процессе же реализации девелопер может потратить 2,5–5% от общей стоимости проекта», — считает он.

Главное, говорят эксперты, — не увлечься экспериментаторством. «Бизнес, связанный с девелопментом, не экспериментирует. Эксперименты могут себе позволить производители, поставщики, архитектурные бюро. Но не девелоперы. Травка, посаженная неправильно, может стоить девелоперам 0,25% от стоимости всего проекта, а это ни много ни мало 15 млн рублей. Задача девелопера — принять взвешенное решение», — категоричен Александр Шарпов.

Иногда для выбора лучшей архитектурной концепции — особенно когда важно вписать проект в существующий архитектурный ландшафт, или напротив — выделить его, — девелоперы проводят архитектурный конкурс. Михаил Гушин обращает внимание на то, что полноценный архитектурный конкурс — процедура со своей механикой, прописанными правилами, конкурсной комиссией. «Девелоперы, которые строят жилое недвижимое, такие конкурсы проводят крайне редко, так как они требуют больших ресурсов, но не гарантируют результат. Насколько чаще встречается практика привлечения нескольких архитекторов, которые дают свое предварительное видение, и исходя из него компания выбирает оптимальное решение», — говорит он.

Игорь Кокорев также полагает, что имеющий опыт привлечения западных архитекторов к жилищному строительству показывает, что они способны привносить новые для рынка идеи и качества как в планировочные решения квартир, так и в архитектурное решение — начиная с мастер-плана и заканчивая фасадами здания. «В то же время влияние имени архитекторов на продажи от практически отсутствующего в массовом сегменте до незначительного в высоком ценовом сегменте также не способствует более активному привлечению западных, да и восточных архитекторов», — говорит он.

Дмитрий Коновалов считает, что выбор архитектора зависит от стратегии компании и конкретного проекта. «В принципе, сегодня специалисты российских бюро способны конкурировать со своими западными коллегами. При этом отдельные проекты все же требуют участия иностранных архитекторов и дизайнеров, у которых есть соответствующий опыт и свой взгляд на вопросы, касающиеся проектирования, планировки зданий. Наша компания всегда исходит из качества конечного результата, поэтому мы всегда работаем с лучшими специалистами в сфере архитектуры, проектирования и дизайна, вне зависимости от того, из России они или из-за рубежа», — высказывается он.

Роман Рушаков

Намыв повышает статус

— территории —

На фоне дефицита участков под новое строительство в городе у девелоперов заметно вырос интерес к намывным территориям. Много лет Васильевский намыв оставался сформированным лишь на треть и был малоинтересен застройщикам. Но сейчас ситуация изменилась

И если на старте проекта «Морской фасад» здесь строились ЖК сегмента масс-маркет, то сейчас локация популяризуется и жильем бизнес-класса. Алексей Бушуев, директор по продажам Seven Suns, считает, что это говорит о том, что основные риски позади, а локация понятна бизнесу.

Сейчас начато строительство нового квартала, расширяется территория намыва, заявлены планы по строительству крупного ТРЦ с инвестициями около \$150 млн, возводится гипермаркет.

Евгения Литвинова, руководитель отдела проектного консалтинга КЦ «Петербургская недвижимость», говорит, что в настоящее время на намывных территориях В.О. возводятся ЖК Golden City (девелопер Glogax Development), ЖК «Светлый мир „Я-Романтик“» (Seven Suns Development) и ЖК «Лавань капитанов» (Лидер Групп) совокупной площадью 28,4 тыс. кв. м жилья, из них в предложении находится 19 тыс. кв. м. Недавно группа ЛСР заявила о намерениях возвести ЖК на намыве общей площадью около 500 тыс. кв. м.

Основные направления, где могут появляться новые земли, — это западная часть Васильевского острова, где уже реализуется «Морской

фасад». Возможно, это не последний намыв на острове, хотя дальнейшее расширение — долгосрочная перспектива. В обозримые сроки могут появиться новые земли в Курортном районе (в частности, на месте отложенного проекта «Новый берег» от компании «Северо-Запад Инвест»), обсуждался небольшой намыв около Крестовского и Бычьего островов, недавно появились проекты новых территорий в Кронштадте, острова у берегов Ольгино и Лахты. «Футуристические (и более глобальные) проекты создания искусственных островов в Финском заливе звучали еще в 2006–2007 годах, но действительность разрушила эти планы. В долгосрочной перспективе возможно увеличение площади города и на юго-западе. Однако любой подобный проект столкнется прежде всего с решением экологических вопросов: с учетом все более сильного влияния экологов и градозащитников необходимо четкое обоснование экономической, экологической и социальной обоснованности подобного намыва», — говорит Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

Главный плюс

Главный плюс намыва — его видовые характеристики. «В каждом жилом комплексе ценообразование на квартиры с видом на воду формируется индивидуально. Разница в ценах на квартиры с видом на водный объект может достигать 20%», — говорит госпожа Литвинова.

Павел Бережной, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.», согласен: «Цена на видовое жилье выше на

15–20%. Но сейчас освоение только ради вида невыгодно девелоперам, слишком уж велики инфраструктурные затраты: строительство инженерных сетей, дорог».

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glogax Development, также полагает, что видовой квартала на побережье будет стоить минимум на 20% дороже аналогичной без вида.

Еще более высокие цифры называет Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg: «Расположение на береговой линии влияет на стоимость жилья в сторону увеличения. Стоимость квартиры с видом на воду в среднем на 30–40% выше, чем у соседнего помещения аналогичной площади, но без соответствующих видовых характеристик. В отдельных проектах премиум-класса наценка за вид на воду из окна достигает 45%. Он подсчитал, что в настоящее время в продаже представлено 40 жилых комплексов и апарт-отелей с видами на воду. Общая площадь жилья в них составляет 1,28 млн кв. м (20,6 тыс. квартир).

Директор по PR и рекламе девелоперской компании «Созвездие» и управляющей компании «Статус» Дмитрий Ермашев отмечает: «Крупных земельных участков с готовой для строительства документацией в Петербурге очень мало. Каждый год подготовленной городской земли продается все меньше и меньше. Наличие всей документации по земле — плюс намывной территории. Поэтому земля на намыве становится все более перспективной. Видовые характеристики тоже играют роль, но это более значимо для покупателя, нежели для девелопера».

Продуманное обоснование

Николай Пашков указывает на то, что любой проект намыва требует продуманного инфраструктурного обоснования: дорог, линий общественного транспорта, в том числе метро, а также инженерных сетей. Сейчас работы по созданию намывных территорий идут сразу в нескольких направлениях: это «Морской фасад» на Васильевском острове, проект «Новый берег» в Сестрорецке, а также проект намыва в районе «Балтийской жемчужины».

По мнению специалистов аналитического центра компании «Лавстрой-СПб», потенциал проектов, связанных с созданием намывных территорий, такой же обширный, как и береговая линия Финского залива. При условии решения административных и инфраструктурных проблем такие земли могут быть привлекательными для строительства комфортного жилья с хорошими видовыми характеристиками. В качестве ближайших ориентиров можно рассматривать Васильевский остров, Курортный и Красносельский районы, Кронштадт, Лахту.

Размер намывных территорий зависит от затрат на их создание, в которые входят не только производственные работы, но и нагрузка в виде строительства инфраструктуры и подведения инженерных коммуникаций, решения экологических вопросов. В связи с этим многие застройщики считают такие проекты малоинтересными и нерентабельными.

Спрос, масштаб девелопера и рентабельность проекта будут решающими в этом вопросе. Если с учетом

стоимости земли и работ по намыву, решения всех инфраструктурных и экологических моментов затраты на реализацию проекта покрываются ценой продаж квартир и при этом застройщик еще зарабатывает, то создавать намывные территории имеет смысл. Но в любом случае намыв — это отдельная дорогостоящая история, которая идет параллельно с развитием Санкт-Петербурга. В городе пока достаточно свободных участков для застройки в удаленных районах и бывших промышленных зонах, где можно реализовать проекты редевелопмента. Много неосвоенных территорий находится в Ленинградской области.

До новых проектов далеко

Впрочем, до новых намывов дело дойдет не скоро. Борис Мошенский, генеральный директор компании Matig в ассоциации с CBRE, указывает на то, что в городе есть десятки километров прибрежных территорий, которые требуют редевелопмента: «В центре Петербурга более 30 км прибрежных территорий занято промышленными зонами. Эти локации также привлекательны, также могут стать потенциальными площадками под застройку. Эти территории практически равны стоимости кубометра песка с учетом доставки с корректировкой на глубину в месте намыва. «В простейшем случае это может составлять \$50–70 за „квадрат“, однако чем более экологичная технология намыва используется, тем выше стоимость его создания: разница в цене может доходить до пяти и более раз», — резюмирует он.

С ним не согласен Дмитрий Ермашев: «В городе хватает территорий с потрясающими видовыми характеристиками на залив. Но чаще всего это территория „серо-

го“ пояса, реновировать которую значительно дороже, чем намывать новую».

Дмитрий Коновалов подсчитал, что примерная площадь территорий, которые могут быть намыты в черте города, составляет от 1 до 1,5 тыс. га. «Западная часть Васильевского острова и Крестовский остров уже осваиваются застройщиками, перспективными направлениями выглядят Красносельский район, Лисий Нос, Сестрорецк. Стоимость намыва одного гектара обойдется девелоперу примерно в 100 млн рублей», — считает он.

«Что касается стоимости намыва, то разброс цен может быть очень большим — в зависимости от глубины залива, силы течения и прочих факторов. Плюс получение всей документации тоже может стоить по-разному. Продается готовая земля уже значительно дороже, когда все вопросы инженерного обеспечения участков решены. Стоимость квадратного метра намывной земли находится, по нашим оценкам, в пределах \$1,5–3 тыс.», — отмечает господин Ермашев.

Господин Фадеев говорит, что при простейшем способе стоимости создания квадратного метра территории практически равна стоимости кубометра песка с учетом доставки с корректировкой на глубину в месте намыва. «В простейшем случае это может составлять \$50–70 за „квадрат“, однако чем более экологичная технология намыва используется, тем выше стоимость его создания: разница в цене может доходить до пяти и более раз», — резюмирует он.

Роман Масленников