

ПЛАНЫ СТАЛИ РЕАЛЬНОСТЬЮ

МНОГИЕ ГОДЫ ИДЕИ ПО ОФОРМЛЕНИЮ ПРИДОМОВОЙ ТЕРРИТОРИИ ПРЕМИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ РАЗИТЕЛЬНО ОТЛИЧАЛИСЬ ОТ ТОГО, ЧТО ВОПЛОЩАЛОСЬ В ЖИЗНЬ. ГРАНДИОЗНЫЕ ПРОЕКТЫ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПО СОЗДАНИЮ РЕГУЛЯРНЫХ ПАРКОВ, ЯХТ-КЛУБОВ, ВЕРТОЛЕТНЫХ ПЛОЩАДОК И ПРОЧЕЙ ДОРОГОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕАЛИЗОВЫВАЛИСЬ КРАЙНЕ РЕДКО. НО ТЕПЕРЬ, С УСИЛЕНИЕМ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ, ПЛАНЫ ВСЕ ЧАЩЕ ДОВОДЯТСЯ ДО ФИНАЛЬНОГО ЗАВЕРШЕНИЯ. ПРАВДА, УЖЕ И ЗОЛОТЫХ ГОР ЗАСТРОЙЩИКИ ТЕПЕРЬ НЕ ОБЕЩАЮТ. ЯНА КУЗЬМИНА

В силу все больше увеличивающейся конкуренции во всех сегментах рынка недвижимости, в том числе и элитном, девелоперам приходится уделять больше внимания обустройству придомовых территорий. «Принимая во внимание, что в последние несколько лет при завершении строительства нераспроданными остаются до 50% объектов, все чаще мы видим реальное воплощение задуманных вещей», — говорит Александр Беляев, управляющий партнер Engel & Volkers в Санкт-Петербурге. По его мнению, одним из наиболее примечательных и полных примеров оригинального развития придомовой территории стал проект «Императорский яхт-клуб», реализуемый на Безымянном острове, окруженный с трех сторон водами Средней Невки и Гребного канала. «Вся территория построена по принципу „без автомобилей“, для этого было запроектировано два подземных паркинга общей вместимостью более 250 машино-мест, при этом комплекс состоит всего лишь из 61 резиденции. В рамках развития территории комплекса предусмотрены 600-метровая гранитная набережная с несколькими причалами для катеров и яхт, собственный парк площадью 2 га, вертолетная площадка, ресторан высокой кухни, детская площадка, масса прогулочных дорожек. При оформлении территории особое внимание уделили наличию малых архитектурных форм: так, в 2018 году официально был открыт памятник Петру I. Продолжает функционировать один из лучших яхт-клубов Петербурга», — рассказал господин Беляев. Он уверен, что обустройство территории в данном проекте стало одним из ключевых факторов, влияющих на принятие положительного решения у покупателей в пользу приобретения резиденций.

Андрей Кугий, директор коммерческого департамента Glorax Development, с коллегой согласен. Он уверен, что благоустройство влияет на продажи любого жилого комплекса. «Оформление придомовой территории относится к категории так называемого воспринимаемого качества, это то, что люди видят каждый день у себя из окна, и они готовы за это платить. Благоустройство придомовой территории в премиальном сегменте делается по особым принципам. В более дешевых сегментах ориентируются на строительные нормы, а здесь индивидуальный подход — искусственные реки, сады камней, водопады, все зависит от идеи архитектора».

РАДИКАЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ Вадим Исаков, директор Северо-Западного филиала «БКС Премьер», говорит, что отношение покупателей к придомовой территории за последние годы изменилось радикально, причем это касается не только люкс-



ОРГАНИЗАЦИЯ ЗЕЛЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ — ПЕРСПЕКТИВНАЯ ЗОНА РАЗВИТИЯ ДЛЯ ЛЮБОГО ДЕВЕЛОПЕРА

сегмента, но и комфорт- и бизнес-класса. «Если раньше главной ценностью считалась возможность припарковаться во дворе, то сейчас колоссально растет спрос на безопасные дворы без машин, с отдельными входами, ландшафтным дизайном, различными активностями не только для детей, но и для взрослых. Машино-места при этом создаются за пределами квартала или под землей. Практически обязательным на территории премиальных жилых комплексов стало озеленение территории, создание парков, набережных. Все это также опирается на существующий зарубежный опыт», — рассказывает аналитик.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», с коллегой согласен: «Рынок жилья в последние годы сильно изменился, что заставило девелоперов пересмотреть отношение к принципам застройки. Основным при комплексной застройке становится создание благоприятной и комфортной среды для жизни. Благоустройство — это лицо жилого комплекса, поэтому сегодня, чтобы привлечь покупателя, концепция должна быть проработана до мелочей и отличать ЖК от окружающих предложений, создавая чувственную привязку. При реализации таких проектов используются не только передовые архитектурные решения, но и оригинальные дизайнерские идеи при оформлении фасадов, придомовых территорий, входных групп, спортивных и детских площадок, создание арт-объектов».

Екатерина Запороженченко, коммерческий директор ГК Docklands Development, добавляет: «При разработке концепций придомовых территорий надо учитывать наиболее важные для будущих жильцов факторы: благоустройство, приватность внутренней территории, использование

внутренних дворов жителями. Все это влияет не столько на стоимость жилья в доме, сколько на восприятие его покупателями. При этом почти во всех современных проектах в центре города придомовая территория представляет собой поверхность подземного паркинга. Поэтому решения по ее благоустройству не должны создавать проблем для его функционирования. Помимо красоты, все они должны обладать хорошими эксплуатационными характеристиками: быть долговечными, экологически безопасными, простыми и недорогими в обслуживании».

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, полагает, что эстетическая составляющая приобретает все большее значение для успеха проекта. «Сформирован устойчивый спрос на объекты, выдержанные в единой архитектурной концепции, с продуманной планировкой не только придомовых территорий, а всего пространства загородного поселка. Необходимо планировать пространство таким образом, чтобы автомобильные дороги и велосипедно-пешеходные маршруты не пересекались между собой, чтобы глаз не упирался на каждом шагу в высокий забор, чтобы из окон открывались рельефные пейзажи, а не стена соседнего дома за ограждением», — перечисляет она.

Эксперты говорят, что экономика строительства и создание комфортной жилой среды должны быть разумно сбалансированы. Эти затраты необходимо заложить в себестоимость квадратного метра изначально, еще на этапе разработки проекта планировки территории.

ЕСТЬ КУДА РАСТИ Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости

Colliers International, отмечает, что последняя зима показала, как город относится к уходу за общественными пространствами, зелеными зонами и насколько высока у нас эта культура в целом. «В данном случае проводить параллель с заграничной сложно, так как в Петербурге другой климат, который, однако, не объясняет того, почему в городе до такой степени — до примитивизма — упрощаются проекты озеленения территории, почему вырубается столько деревьев», — недоумевает эксперт.

Она уверена, что организация зеленых пространств — перспективная зона развития для любого девелопера. «В Петербурге есть успешные примеры проектов оформления придомовой территории, но их можно перечислить на пальцах одной руки. Это GHP Group с One Trinity Place, „ПетроСтиль“ с поселком „Медовое“, Honka Nova Concept Residence. Это проекты, где были созданы подробные, тщательно выверенные дендропланы, в которых цикл цветения одного растения последовательно переходит в цикл цветения другого. Чтобы люди, каждый раз выглядывая из окна, видели цветущий сад, зеленую или красную, а потом желтую листву. Целые сценарии пишутся для того, чтобы было красиво», — рассуждает госпожа Конвей.

По ее словам, город остро нуждается в таких пространствах. «Однако у нас не сложилась пока культура ухода за ними, нет профессиональных садовников, сама по себе профессия садовника — дефицит», — сокрушается аналитик. По ее словам, несмотря на то, что продуманная и ухоженная дворовая зона может быть монетизируема, об озеленении думает далеко не каждый девелопер, так как это повышает не только класс, но и стоимость проекта.

Константин Гриценко, коммерческий директор элитного комплекса Royal Park, рассказывает: «Элитный комплекс Royal Park построен на Петровском острове вокруг бухты глубиной 4,2 м, которая и является местом притяжения для внутренней территории проекта. В бухте могут одновременно разместиться до 40 судов длиной до 18 м».

Екатерина Тейдер, руководитель направления девелопмента Bescar Asset Management, резюмирует: «Премиум-класс — это не только локация, прямые характеристики здания и квартир, но еще и определенная атмосфера. Зачастую премиум-классу соответствует определенная уединенность и даже конфиденциальность, что предполагает формирование прилегающей территории с определенными характеристиками. Личная территория, закрытая от посторонних глаз, для комплекса премиум-класса — не качественная характеристика, а обязательное требование. Поэтому говорить об этом как об инструменте подьема продаж не совсем уместно». ■