

купателями. В среднем квартира с видом на парк или поблизости от него стоит на 15–20% дороже, чем объект со схожими характеристиками вдали от парка. В отдельных случаях, например, если речь идет о видовых квартирах на верхних этажах, разница в стоимости может составлять до 30%.

**СВОИМИ СИЛАМИ** Иногда девелоперы предпринимают свои попытки создания определенной окружающей среды, способной поднять стоимость объектов. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, при этом отмечает, что повышение цены и класса за счет ее изменения или создания окружающей среды возможно лишь для крупных проектов и проектов редевелопмента. «Если мы имеем дело со „встройкой“, то на окружающую среду повлиять вообще никак нельзя. Примером же изменения окружающей среды можно назвать трансформацию промзоны и ее адаптацию под жилую застройку. Для этого могут быть облагоустроены набережная, рекультивирована и засажена зелеными насаждениями почва», — перечисляет госпожа Конвей.

Петр Буслов, руководитель группы маркетинга компании ЦДС, впрочем, полагает, что работа с окружающей средой не обязательно подразумевает дорогое исполнение. Гораздо важнее оригинальность идеи. «Например, рядом с домом можно создать сад из сакур. Во время цветения он станет местом притяжения для жителей комплекса и просто горожан. Также прекрасным антуражем станет водоем, по которому можно будет кататься на лодках», — рассуждает эксперт.

Однако не все идеи реализуемы в нашем северном климате. В Европе и Сингапуре можно встретить дома, фасады которых полностью увиты растениями. «Это очень элегантное решение, однако практически нежизнеспособное в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. В нашем регионе девелоперы в основном работают с геопластикой, придумывая новые вариации ландшафтного дизайна. Также интересным решением является создание поля для гольфа на территории проекта. Это не только красивый, но и функциональный объект, который сразу повышает класс жилого комплекса. Сейчас мы рассматриваем возможность создания поля для мини-гольфа в нашем флагманском проекте „ЦДС Черная Речка“», — рассказал господин Буслов.

Он соглашается с мнением госпожи Конвей о том, что далеко не в каждом проекте девелопер может формировать окружающую среду. «Учитывая, что элитные проекты в большинстве своем возводятся на небольших участках в центре города, нестандартные решения в области окружающей среды чаще возможны в проектах комфорт- и бизнес-класса, расположенных за городом или на месте бывших



ИНОГДА ДЕВЕЛОПЕРЫ ПЫТАЮТСЯ СОЗДАВАТЬ ОПРЕДЕЛЕННУЮ ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ, СПОСОБНУЮ ПОДНЯТЬ СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТОВ

промышленных территорий», — говорит господин Буслов.

«Если говорить о городской черте, то это очень дорого, особенно для элитного жилья. Поэтому в Петербурге подобного терраформирования примеров нет. Для загородного жилья это возможно, там и стоимость земли позволяет возводить парки и водоемы, и потребность для привлечения покупателей есть», — рассуждает Екатерина Запороженко, коммерческий директор ГК Docklands Development.

Андрей Паньков, директор по строительству компании «Строительный трест», сомневается, что какая-то отдельно взятая составляющая может автоматически повысить класс недвижимости, оказав существенное экономическое влияние на весь комплекс, однако она может помочь ему выделиться на фоне конкурентов. «Например, авторская детская площадка стоимостью несколько десятков тысяч долларов вряд ли переведет объект в более высокую категорию недвижимости,

но она однозначно способна добавить проекту индивидуальности», — полагает господин Паньков.

«В наших проектах для повышения комфорта проживания создаются общественные пространства, зоны променада с фонтанами и живой изгородью, проектируются общественные террасы и квартиры с палисадниками и дворы с придомовым садом. В проекте бизнес-класса Ostrov на Петровском проспекте нами была благоустроена часть набережной Ждановки, примыкающей к жилому комплексу, на которой сегодня открыт видовой ресторан. Объем инвестиций в эти улучшения составил около 10 млн рублей», — сообщает эксперт.

Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по маркетингу сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ, рассуждает: «На мой взгляд, следует говорить даже не о том, что это влияет на повышение класса объекта. Главное, что создание вокруг жилых комплексов такой

привлекательной окружающей среды, некоей приятной атмосферы — очень важный параметр, который помогает в реализации жилой недвижимости. Сейчас покупатели жилья в объектах всех классов уделяют все больше внимания не столько самой квартире и ее параметрам, сколько формируемой среде проживания. Прекрасным украшением могут стать притягательные мини-парки, мини-сады Рёандзи — сады камней. И если у девелопера есть возможность включить подобные элементы в объект, то это сразу способствует отстройке от конкурентов», — полагает маркетолог.

Она отмечает, что в настоящее время прослеживается интересная тенденция: в процессе покупки жилья сама квартира с ее характеристиками начинает играть уже далеко не ключевую роль, а все большее значение имеют параметры проекта, которые не связаны напрямую с квартирой как объектом приобретения. «Раньше, по моим оценкам, в общем принятии решения о покупке около 90% составлял удельный вес параметров, связанных с квартирой, и только 10% — все, что находится вокруг дома. А сейчас я слышу от наших коллег в ЮИТ, работающих в других регионах, что этот показатель может доходить до 50% — столь значимую роль в оценках покупателей играют элементы благоустройства, экологичность, эргономичность, устройство и оформление входных групп», — заключает госпожа Семенова-Тян-Шанская. ■

## СВОДНЫЕ ДАННЫЕ ПО НЕДВИЖИМОСТИ, РАСПОЛОЖЕННОЙ ПОБЛИЗОСТИ С ПАРКАМИ

	РИДЖЕНТС-ПАРК	ГАЙД-ПАРК	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ПАРК
ДАТА ОТКРЫТИЯ, ГОД	1835	1637	1858
ПЛОЩАДЬ, АКРЫ	410	625	843
СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРОДАЖИ ЗА ГОД (ДО АПРЕЛЯ 2019 ГОДА), \$ МЛН	6,5	6,8	12
СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО ФУТА В ОБЪЕКТЕ С ВИДОМ НА ПАРК, ЗА ГОД (ДО АПРЕЛЯ 2019 ГОДА), \$	4516	4745	4622
СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО ФУТА В ОБЪЕКТЕ В 150 М ОТ ПАРКА, ЗА ГОД (ДО АПРЕЛЯ 2019 ГОДА), \$	3501	4021	3583
ЦЕНОВАЯ НАДБАВКА, %	29	18	29
МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ЗАФИКСИРОВАННОЙ СДЕЛКИ, \$ МЛН	152	178	238

ИСТОЧНИК: THE WEALTH REPORT INSIGHT SERIES, ПОДСЧЕТ СДЕЛАН НА ОСНОВЕ КУРСА ВАЛЮТ 24 МАЯ 2019 ГОДА