

УСИЛИТЬ КОМФОРТ СТИЛЕМ

НА ФОНЕ ТРЕВОЖНЫХ ОЖИДАНИЙ И В ЦЕЛОМ НЕСТАБИЛЬНОЙ ОБСТАНОВКИ ПОСЛЕДНИХ МЕСЯЦЕВ ПЕТЕРБУРЖЦЫ ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ НЕ ПРОСТО КВАРТИРАМ В НОВЫХ ДОМАХ, НО ГАРМОНИЧНОЙ ЖИЛОЙ СРЕДЕ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТА ВЫШЕ СРЕДНЕГО. ЭТО ПОДТВЕРЖДАЮТ ДАННЫЕ РЫНКА: В СЕГМЕНТЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ С НАЧАЛА ГОДА СОХРАНЯЛИСЬ В ПРЕДЕЛАХ ПЛАНОВЫХ НА ФОНЕ УВЕРЕННОГО РОСТА СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА.

ТАТЬЯНА КРАМАРЕВА

Как отмечает Наталья Кукушкина, главный специалист по маркетингу группы ЦДС, на это повлияли несколько факторов. Во-первых, сокращение объема предложения, поскольку в городской черте остается все меньше участков под застройку такого класса. Во-вторых, государственная программа льготной ипотеки: размер ставки в 6,5% (а фактически он может быть даже меньшим) при покупке жилья в Петербурге стоимостью до 10 млн рублей — действительно существенный драйвер продаж.

В-третьих, восстановление уже к лету объема продаж жилой недвижимости этого класса после весенней растерянности рынка аналитики связывают с ограниченной линейкой новых строящихся объектов бизнес-класса в Петербурге. В нынешнем году их было выведено на рынок не более десятка. «И очевидно, что проекты готовились в течение 2018–2019 годов», — уточняет госпожа Кукушкина. Однако, вероятно, самым важным фактором роста цен на жилье такого рода стала новая психология потребителей. Сегодня важна не просто жилая недвижимость, но жилье, отвечающее потребностям конкретной семьи, соответствующее высоким стандартам качества работ и материалов, вписанное в окружающую застройку, в удобной локации, являющееся частью гармоничной жилой среды.

Интерес покупателей к модели «комфортное жилье в гармоничной среде» подтверждается ростом объема продаж жилья бизнес-класса. При этом даже объекты, не вполне соответствующие по своим характеристикам данному стандарту, по стоимости квадратного метра практически сравнялись с безусловно относящимися к бизнес-классу объектами.

Для группы ЦДС указанные рыночные тенденции очевидны на примере квартала ЦДС «Черная Речка» — флагманского проекта бизнес-класса. «С января по сентябрь нынешнего года средняя цена реализации квадратного метра увеличилась на 50% и достигла 200 тыс. рублей», — комментирует Наталья Кукушкина, отмечая, что это стало следствием влияния всех названных ранее факторов, в том числе действия го-

сударственной программы льготной ипотеки: часть квартир в квартале ЦДС «Черная Речка» соответствует ее критериям.

В свою очередь, покупатели объясняют, что на их выбор повлияли характеристики локации (близость к центру, наличие водных объектов, отличная транспортная инфраструктура), приемлемая цена (с учетом больших дворов, красивых фасадов из натуральных материалов, соседей — представителей одной и той же социальной среды, инвестиционного потенциала этого ЖК), а также репутация ЦДС как надежного застройщика.

«В локации Черной речки этот жилой комплекс импонирует больше всего», — комментирует один из покупателей — профессиональный риелтор. «Очень удобные выезд и въезд в ЖК, в пешей доступности две самые протяженные ветки метро — „синяя“ и „красная“. Есть торговые комплексы, рядом детская больница святой Ольги, работает терапевт по ночам для детей. А в самом ЖК приемлемое количество квартир на этаже, красивые дворы с озеленением и площадками для разных видов досуга, закрытая территория. Приятный момент, который хочется отметить особо, — большие окна от двух метров», — уточняет покупатель.

ВЫЙТИ ИЗ ОКРУЖЕНИЯ Квартал ЦДС «Черная Речка» возводится в рамках редевелопмента промышленных территорий вдоль Белоостровской улицы, на юге Приморского района, в непосредственной близости от Петроградской стороны. И на старте строительства реакция потребителей была смешанной: некоторых, признает госпожа Кукушкина, пугало промышленное окружение этого участка. «Но уже сегодня мы видим, что из локации стремительно уходит производство, и на наших глазах складывается целый кластер домов бизнес-класса», — отмечает она.

«Элитный дом в чистом поле — такой же нонсенс, как и простенькое жилье в центре Петербурга», — комментирует Олег Каверин, главный архитектор проекта группы ЦДС.



КВАРТАЛ ЦДС «ЧЕРНАЯ РЕЧКА» ВОЗВОДИТСЯ ВДОЛЬ БЕЛООСТРОВСКОЙ УЛИЦЫ

Квартал ЦДС «Черная Речка» задуман как особый мир в черте большого города. Обращает на себя внимание обилие зеленых зон с ярусной растительностью: их красота подчеркнута функциональным и просто эстетичным освещением — также ярусным и решенным в нескольких вариантах. При этом реализуется принцип «двор без машин»: для транспорта жильцов предусмотрено достаточно мест в паркингах. Интересно, что паркинги в квартале ЦДС «Черная Речка» не только выполняют сугубо гаражные функции, но и позволяют разнообразить общественные пространства внутри квартала. На их эксплуатируемых кровлях разместятся площадки для спокойного отдыха и общения жителей — небольшие амфитеатры с зоной бесплатного Wi-Fi.

Ощущение «города в городе» при взгляде на квартал усиливается благодаря делению его структуры на внешнюю и внутреннюю. И хотя самые интересные идеи реализуются внутри, внешний облик «Черной Речки» создает впечатление основательности, соразмерности и свойственного Петербургу архитектурного шарма. Например, благодаря отделке фасадов светлыми терракотовыми керамическими панелями, перемежающимися темными переплетами окон и витражей и вкраплениями композитных панелей «под ржавчину». Это, к слову, не только эстетичное решение. Воздушная прослойка между внешним слоем и теплоизоляцией позволяет конструкции «дышать»: влага отводится, улучшается микроклимат помещений, в конечном счете, это ведет к сокращению затрат на поддержание в них нужного температурного режима.

«Парадная» линия жилого квартала подчеркнута променадом вдоль Белоостровской улицы. Он пройдет вдоль выходов из расположенных на первых этажах корпусов коммерческих помещений. Специально подобранные травы и злаки на газонах в сочетании с разновысотными деревьями и кустарниками создадут интересный контраст с урбанистическим «пейзажем» витрин.

Важный аспект для столь масштабного проекта жилищного строительства — продуманная внутренняя улично-дорожная сеть. «Внутренние улицы квартала ЦДС „Черная Речка“ позволяют организовать удобную транспортную коммуникацию для жителей. Но пространство дворов остается территорией закрытой, приватной, а потому спокойной», — подтверждает господин Каверин.

КОМФОРТ В БОЛЬШОМ И МАЛОМ

Квартал ЦДС «Черная Речка» — пример комфорта и в общедедомовом масштабе. Простор, понятная навигация и обилие света (очень важная характеристика для Петербурга) в местах общего пользования. Гармоничное «перетекание» особенностей экстерьера дворовых территорий в интерьер лифтовых холлов, что расширяет границы внутридомового пространства. Акцент сделан также на создании безбарьерной среды. Парадные в «Черной Речке» сквозные; попасть в них можно и с улицы, и со двора (этот вариант, конечно, доступен только для жильцов). И весь путь до лифта и далее до дверей квартиры — без ступеней, что очень важно для маломобильных групп населения и просто удобно для всех остальных. Особо стоит отметить разработанный для этого проекта дизайн лифтов Otis: в «Черной Речке» они не только традиционно удобны и бесшумны, но и соответствуют стилистике интерьеров.

Комфорт, разумеется, распространяется не только на места общего пользования. Оригинальное зонирование в квартирах, наличие гардеробных, ванных комнат с окном, широкая линейка планировочных решений — все это создает у будущих жителей ощущение уюта уже на этапе рассмотрения варианта жилья для приобретения.

Целевая аудитория этого флагманского проекта ЦДС довольно разнообразна: молодые пары без детей, семьи с маленькими детьми, стремящиеся приобрести более просторное жилье, состоявшиеся семейные пары, для которых важно повысить качество своего уровня жизни. Соответственно, в «Черной Речке» предлагаются квартиры как небольшие (но с тщательно организованным пространством) или средние (с возможностью перепрофилирования отдельных помещений под нужды конкретной семьи), так и более просторные, с необычными вариантами планировок.

В каждом из девяти жилых корпусов этого квартала заложены отличающие его от других проектные решения. Таким образом, с выведением на рынок очередного — шестого — корпуса у потенциальных покупателей появилась возможность выбрать что-то действительно новое. Правда, с другой стороны, интерес к проектам бизнес-класса в последние годы настолько усилился, что этот выбор останется богатым в пределах довольно ограниченного промежутка времени. ■