

22 → Но встречаются и такие проекты, в которых благоустройство выполнено на уровне масс-маркета, с самым дешевым оборудованием и полным отсутствием ландшафта. Вероятно, только для того, чтобы соблюсти формальные нормы. Детально проработанные примеры в элитной недвижимости Петербурга есть, но это пока редкость. В частности, такие можно найти среди строящихся и завершающихся сейчас проектов на Петроградской стороне».

По словам господина Софронова, сегодня основная развивающаяся тенденция в оформлении территорий — привнесение природы в городскую среду. «С одной стороны, это естественность, с другой — природа неисчерпаемый источник вдохновения. Вазоны, статуи, закатка в мрамор и прочее — скорее, примеры из прошлого. Сейчас все подчиняется двум правилам: эстетичность и функциональность. За эстетику отвечает сочетание зеленых насаждений: разнообразие видов, форм и запахов, равномерное распределение по территории. Высший пилотаж — в сочетании стиля и лаконичности. Например, в последнее время в моде «облака» из горных сосен. Высокоствольные растения, выше человеческого роста, используются для создания ощущения выросшего сада или парка. Хороший результат возможен только при подборе растений специалистами, соблюдении времени и технологии посадки, создании системы автополива и, конечно, подготов-

ки почв. Дополняет картину внешний вид и форма уличной мебели, цвета покрытий, варианты дорожек, точечная подсветка с рассчитанной интенсивностью — все это устройство призвано подчеркивать понятие „благо“», — рассказывает эксперт.

Функциональная часть обеспечивает сделанным под заказ дополнительным оборудованием. От детских и спортивных зон до конструкций освещения и водоотведения. Господин Софронов замечает, что наряду с часто встречающимися небольшими внутренними площадями в элитном сегменте есть и обширные пространства. «В частности, для стартовавшего проекта на Карповке мы готовим концепт благоустройства с территорией в 2300 кв. м. Для этого привлекли одну из лучших ландшафтных студий в стране, которая отметилась несколькими знаковыми работами городского уровня. Пожалуй, это тоже один из трендов — растущий объем задействования в элитных проектах профильных ландшафтных специалистов», — рассказал он.

Эксперты говорят, что задолго до благоустройства девелоперу важно продумать общую концепцию ЖК, понять, какая категория покупателей преобладает, что нужно будущим жильцам, а при реализации проекта учесть интересы людей с разным темпераментом и стилем жизни.

«Принципы оформления территории в „премиум“ и „элитном“ сегментах отличаются. К примеру, в категории „премиум“

сейчас популярна естественность: некоторые зоны двора часто стилизуют под „дикий“ ландшафт, напоминающий нетронутый уголок природы. Он может быть как равнинный, так и с искусственным рельефом, водоемами, похожими на натуральные. Все это позволяет оживить и разнообразить пейзаж. В элитных комплексах застройщики реализуют нестандартные идеи в архитектуре и ландшафтном дизайне. Высаживают необычные сорта деревьев и кустарников, создают целые дендрарии, устанавливают интересные арт-объекты, скульптуры, возводят гроты. Тренд на „фотогеничность“ местности в элит-классе выражен как нигде ярко», — полагает Юлия Трякина.

«Само зонирование территории часто осуществляется с помощью зеленых насаждений в специальных вазонах, обшитых древесиной или дизайнерской сталью, они образуют своеобразные „островки“, среди которых расположены дорожки и экотропинки, детские и спортивные площадки», — рассказывает господин Михеев.

При этом, по его словам, много внимания сейчас уделяется соединению придомовой территории с морфотипом окружающего пространства. Например, если рядом набережная, то максимально использовать ее пространство и интегрировать в благоустройство.

«Еще один тренд — гармоничное сочетание фасадов и элементов благоустройства. Например, использование

натуральных материалов для создания брусчатки и вазонов, благородные оттенки для детских площадок, древесина или экологичные материалы для создания малых архитектурных форм. Или покрытие дворовой территории жилого комплекса, выполненное из клинкерной брусчатки благородных оттенков, перекликаются с цветовыми решениями фасада. Это объединяет вертикальные линии архитектуры проекта и горизонт ландшафта, создавая единое пространство», — рассуждает господин Михеев.

Дополнительно учитывается человеческий масштаб восприятия: использование фасадов из натурального камня на уровне глаз, много зелени, а также панорамное остекление первых этажей и лобби.

Важной составляющей придомовой территории становится освещение. Архитекторы отдельно разрабатывают проекты «вечернего» и «дневного» света, использования остекления и естественного освещения.

«Также частью дизайн-проекта придомовой территории является озеленение. Основная задача — сохранение привлекательности в любое время года. Поэтому сейчас часто используются плодовые деревья, такие как яблоня или вишня, цветущие деревья и кустарники, а также растения с разной окраской листвы осенью. И по-прежнему активно используются хвойные породы и можжевельники», — отмечает господин Михеев. ■

РАЗОГРЕТЫЙ ЗАГОРОД НА ПЕРВИЧНОМ ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА СОХРАНЯЕТСЯ АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС. ПО ДАННЫМ КОНСАЛТИНГОВОГО ЦЕНТРА «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ», ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА ПРОДАНО 9,11 ТЫСЯЧИ КОТТЕДЖЕЙ, УЧАСТКОВ И ТАУНХАУСОВ. ЭТО НА 26% ПРЕВОСХОДИТ ПОКАЗАТЕЛИ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА, КОТОРЫЙ ТАКЖЕ БЫЛ РЕКОРДНЫМ ПО СПРОСУ. ДЕНИС КОЖИН

«В течение последних полутора лет, начиная со второго квартала 2020 года, уровень сделок на загородном рынке составляет ежеквартально не менее трех тысяч лотов — рекордные цифры за всю историю наблюдений. Даже с учетом возможного снижения продаж в четвертом квартале из-за погодных условий и начала зимы годовой объем сделок может достигнуть уровня 11–12 тысяч, что станет абсолютным максимумом для рынка», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» (Setl Group).

Среди причин ажиотажного спроса — пандемия и ограниченный выезд за рубеж, переориентация некоторых отраслей на удаленный режим работы, рост цен на жилье на первичном и вторичном рынках Санкт-Петербурга.

Эксперты отмечают, что ажиотажный спрос подталкивает предложение. Девелоперы активно пополняют рынок новыми проектами. Так, уровень спроса с начала 2021 года сопоставим с уровнем вывода новых объектов: 9,4 тысячи лотов выведены и почти столько же реализованы. При этом по всем типам объектов средний бюджет сделки растет, так как с рынка в первую очередь вымывается самое бюджетное предложение, а новые проекты выходят по



СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ СДЕЛКИ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ СОСТАВИЛ 5,9 МЛН РУБЛЕЙ В КЛАССЕ «ЭКОНОМ», 12,3 МЛН РУБЛЕЙ — В КЛАССЕ «КОМФОРТ», 27 МЛН РУБЛЕЙ — В КЛАССЕ «БИЗНЕС», 53,7 МЛН РУБЛЕЙ — В КЛАССЕ «ЭЛИТА»

довольно высоким ценам в силу заметного роста стоимости стройматериалов и высокого спроса. И спрос, и новое предложение по-прежнему сконцентрированы в поселках вблизи города, до 20 км от КАД, что говорит о нацеленности покупателей на круглогодичное проживание в загородном доме.

С начала года цены на загородном рынке выросли по всем типам объектов. Участки с подрядом и коттеджи эконом-класса прибавили 10,2% — до 43,3 тыс. рублей за кв. м, +26,9% составил рост в сегменте «комфорт» — до 68,9 тыс. рублей за кв. м, на +18,3% подорожал бизнес-класс — до 111,3 тыс. рублей за кв. м и на +12,5% «элиты» — до 182,8 тыс. рублей за кв. м. При этом средний бюджет сделки составил 5,9 млн рублей в классе «эконом», 12,3 млн рублей — в классе «комфорт», 27 млн рублей — в классе «бизнес», 53,7 млн рублей — в классе «элиты».

Сотка земли также подорожала практически во всех локациях, особенно в районах, расположенных близко к городу. Например, во Всеволожском районе на землях ИЖС сотка прибавила в цене с начала года 13% — до 330,4 тыс. рублей, в ДПН и СНТ +20,2% — до 207,7 тыс. рублей, на землях, предназначенных для сезонного проживания, +2,7% — до 159,9 тыс. рублей. ■

КОТТЕДЖИ