

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ПЕТЕРБУРГ. НОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

ЦЕНТР С ЧИСТОГО ЛИСТА

Эксперты констатируют, что за последние полгода количество загородных коттеджных поселков, предлагаемых девелоперами для инвестирования, увеличилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в два раза. Рост вроде бы и внушительный, однако на деле речь идет всего лишь о паре сотен коттеджей в полутора десятках проектов.

С одной стороны, загородный рынок является перспективным, интерес к нему с началом 2020-х годов растет. Но сформировавшимся его назвать сложно: инвестору этот вид жилья непонятен. Ведь одинаковые коттеджи в схожих местах могут по цене отличаться на десятки процентов. При таких невнятных вводных надеяться на приход инвесторов в этот сегмент не стоит.

Очевидно, что загородный бум еще впереди, но для его появления нужно создать предпосылки: люди станут массово переезжать в одноэтажные пригороды, лишь когда там появится нормальная транспортная и социальная инфраструктура. А с этим пока дело обстоит не очень даже и в самом Петербурге, и наглядным примером этого являются ежедневные маятниковые миграции.

Уже третий десяток лет городские власти твердят, что городу нужно несколько центров роста. На деле же, как полагают аналитики, говорить о новых точках развития не приходится, наметились лишь зачатки этих будущих центров. В этом смысле, кстати, сформировать новые центры развития за городом гораздо проще, чем в уже сложившихся кварталах: не нужно вписывать проекты в существующую застройку. С чистого листа развивать новый центр с «пятнадцатиминутной шаговой доступностью» как до работы, так и до социальной и коммерческой инфраструктуры будет и дешевле, и быстрее. Но для этого нужны стратегия и политическая воля. В противном случае в пригородах могут появиться очередные «человейники» — только теперь одноэтажные.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

МЕЖДУ КРАСОТОЙ И ЭКОНОМИКОЙ

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РОЛЬ ВНЕШНЕГО ВИДА ЗДАНИЯ В ПРОДВИЖЕНИИ ДЕВЕЛОПЕРАМИ СВОИХ ПРОЕКТОВ СТАЛА ВОЗРАСТАТЬ. ПРИ ЭТОМ ЗАСТРОЙЩИКИ В ЦЕЛОМ ПРИЗНАЮТ: СЕГОДНЯ, КАК БЫ ИМ НИ ХОТЕЛОСЬ, АРХИТЕКТУРА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ВАЖНЫМ ФАКТОРОМ, ВЛИЯЮЩИМ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ. НО И НЕ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ НА ЭКСТЕРЬЕР СВОЕГО ОБЪЕКТА ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ МОГУТ: КОНКУРЕНЦИЯ ЗАСТАВЛЯЕТ БАЛАНСИРОВАТЬ МЕЖДУ ЖЕЛАНИЕМ ВЫДЕЛИТЬСЯ И УДЕРЖАНИЕМ ИЗДЕРЖЕК НА ПРИЕМЛЕМОМ УРОВНЕ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

За последние несколько лет архитектура новых городских объектов получила существенное развитие. При строительстве жилых зданий стали активно использовать фасадный кирпич различных оттенков, архитектурный бетон и натуральный камень, металл и фасадные панели. При этом одновременно девелоперы переходят к более строгой архитектуре: становится меньше криволинейных фасадов, балконов, эркеров.

Из интересных особенностей последних лет, связанных отчасти с градостроительным регулированием вовлекаемых в девелопмент территорий, можно отметить рост малоэтажных домов. Принципы формирования архитектурного облика таких домов и жилых кварталов отличают от более привычных многоэтажек.

Игорь Кокорев, операционный директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers, отмечает: «В большинстве сегментов рынка архитектура имеет важное, но не решающее влияние на цену или темп продаж, уступая по значимости локации, ценовой политике, квартирографии. Большее значение архитектура имеет в верхнем ценовом сегменте рынка, где более высокое качество продукта подкрепляется продуманной качественной архитектурой фасадов, интерьеров мест общего пользования и благоустройством придомовых территорий». По его мнению, среди компаний, которые активнее других работают над качеством архитектуры своих объектов, можно отметить RBI, GloraX, Legenda, AAG, Element Development. «В числе наиболее ярких ЖК — Golden City, вносящий значительный вклад в новый „Морской фасад" на Васильевском острове. Из малоэтажных ЖК можно выделить Veren Village»,— говорит господин Кокорев.

При этом, считает он, новые ЖК не только формируют облик новых районов, но и кардинально меняют старые — так, например, за несколько лет усилиями нескольких девелоперов существенно преобразятся окрестности станции метро «Черная речка».



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

В БОЛЬШИНСТВЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА АРХИТЕКТУРА ИМЕЕТ ВАЖНОЕ, НО НЕ РЕШАЮЩЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНУ ИЛИ ТЕМП ПРОДАЖ, УСТУПАЯ ПО ЗНАЧИМОСТИ ЛОКАЦИИ, ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКЕ, КВАРТИРОГРАФИИ

ПРЕМИАЛЬНОЕ ДЕЛО

Андрей Соловьев, партнер, региональный директор департамента городской недвижимости NF Group, полагает, что важность архитектуры как фактора, оказывающего влияние на покупательский выбор, сильно зависит от класса жилья. «В случае элитных комплексов архитектурная составляющая выступает важным критерием при выборе жилого комплекса. Поэтому к разработке концепций жилых комплексов элит- и зачастую бизнес-классов девелоперы чаще всего привлекают именитые архитектурные бюро»,— указывает он. В случае новостроек массового спроса архитектура не относится к основным критериям выбора — здесь лидирующее положение по-прежнему занимают локация и стоимость квартиры, считает эксперт. Однако при этом интересная и продуманная архитектура проекта может сыграть немаловажную роль в маркетинговой кампании ЖК, а также решающую роль при окончательном выборе жилого комплекса среди прочих.

В настоящее время в новых районах города, застраиваемых в формате комплексного освоения территории, девелоперы все больше внимания уделяют архитектурной составляющей. «Это обусловлено, с одной стороны, высокой конкуренцией на рынке жилья массового спроса, а с другой стороны — ростом насмотренности покупателей и, как следствие, качественной трансформацией их требований к жилью. В качестве основного тренда последних лет можно выделить комплексный подход к проектированию жилого дома: детальную проработку не только фасадов домов, но и придомового пространства — внимание к малым архитектурным формам, общественным пространствам»,— говорит господин Соловьев.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», добавляет: «Девелоперы всегда прежде всего отталкиваются от наблюдаемого на рынке жилья спроса, и как бы мы ни хотели, чтобы архитектура была в запросе клиента, сейчас это не так. Большинство людей сегодня ориентируется на доступность приобретаемого жилья, и лишь небольшое количество обращает внимание на архитектуру. Помним также, что архитектура во многом — дело вкуса и смелости. Когда мы говорим об объектах жилищного строительства, необходимо также отметить, что все оригинальные идеи архитекторов будут требовать своего обслуживания в дальнейшем. Это не только отражается на стоимости жилищных услуг для жителей, но и требует компетентной управляющей компании, которую непросто найти. Рынок услуг по управлению недвижимостью еще только формируется».

При этом госпожа Черная замечает, что типовое проектирование, вопреки стереотипам, необязательно порождает безликие и однообразные фасады. «В этом можно убедиться на примере наших объектов Skandi Klubb, Groena Lund и Magnifika. Все три проекта сделаны на основе одного типового решения конструктива и планировок, при этом каждый имеет свой уникальный стиль, и вы без труда отличите их друг от друга»,— делится она.

РАЗНОНАПРАВЛЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Павел Евсюков, руководитель департамента развития продукта холдинга AAG, считает, что ключевые тенденции в архитектуре новых районов сегодня разнонаправленные. «С одной стороны, некоторые застройщики стремятся к оптимизации издержек, проектируя в своих объектах исключительно штукатурные фасады, что существенно снижает себестоимость. С другой стороны, некоторые девелоперы начинают осторожно экспериментировать с пластикой фасадов. В проектах эконом-класса все чаще можно видеть квартиры с террасами, палисадники на первых этажах, создаются внутренние общественные пространства и центры притяжения. Это особенно заметно на южном направлении, где реализуются многие привлекательные малоэтажные проекты с интересной архитектурой»,— подчеркивает господин Евсюков. ➔ 6