

ПРОЕКТ ПОДНИМАЕТ КЛАСС

РОСТ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ПРИВОДИТ К ТОМУ, ЧТО ДАЖЕ В МАСС-МАРКЕТЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ЖИЛЬЯ СТАРАЮТСЯ ВЫДЕЛИТЬ СВОЙ ПРОЕКТ ИЗ ОБЩЕЙ МАССЫ. ПРОЩЕ ВСЕГО СДЕЛАТЬ ЭТО ЗА СЧЕТ АРХИТЕКТУРНЫХ РЕШЕНИЙ. ДЛЯ ЖИЛЬЯ ЖЕ ПРЕМИУМ-КЛАССА АРХИТЕКТУРА УЖЕ ДАВНО СТАЛА НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТА. СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ АРХИТЕКТУРНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ВЫДЕЛЯЕТСЯ РЯД НОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Алексей Муравьев, директор по маркетингу ЖК «Новоселье: Городские кварталы», говорит, что сегодня на рынке архитектурно-проектирования можно выделить четыре основных тренда. Во-первых, это возврат к квартальной застройке. «Она удобна, поскольку позволяет отделить общественные пространства от внутренних», — поясняет эксперт.

Во-вторых, это отведение первых этажей выходящих на улицу домов под коммерческие помещения для магазинов, офисов, общепита. «Они естественным образом сделают улицу оживленной, поскольку она станет интересной для прохожих», — считает господин Муравьев.

Третий тренд: возведение домов на stilobataх, в которых устроены парковки. Это позволяет убрать машины из дворов. «Это дает возможность обустроить озелененные дворы — с искусственными холмами, настоящими деревьями и малыми архитектурными формами», — поясняет эксперт.

Игорь Ейбогин, руководитель технического департамента строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест» в Санкт-Петербурге, также считает, что в жилых комплексах все больше внимания уделяется внутривдворовой территории. «Безусловный тренд — дворы-парки, использование в благоустройстве дерева и других натуральных материалов, большого количества зелени в сложном ландшафте исполнении, в то время как внешние фасады соответствуют динамике города с его новыми формами и материалами», — полагает эксперт.

Четвертый тренд — снижение этажности проектов. «Такая застройка позволяет избежать превращения города в каменные джунгли», — считает господин Муравьев.



РЕПУТАЦИЯ И ХОРОШЕЕ ПОРТФОЛИО ПРОЕКТИРОВЩИКА ПО-ПРЕЖНЕМУ ОЧЕНЬ ВАЖНЫ ДЛЯ ЛЮБОГО ЗАКАЗЧИКА, ЗАИНТЕРЕСОВАННОГО В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ВЫСОКОКЛАССНОГО ОБЪЕКТА

Сегодня в архитектурные бюро обращаются застройщики, у которых нет своих штатных архитекторов. И таких большинство. «Это нормально и естественно. Каждый должен заниматься своим делом: одни — придумывать идею и отвечать за ее реализацию, другие — создавать детальный план, третьи — воплощать его на строительной площадке», — считает господин Муравьев.

Внутреннее пространство квартир тоже становится более осмысленным. «Огромные площади уходят в прошлое, проектировщики стараются сделать каждый метр максимально эффективным. Увеличенные окна и даже панорамное остекление больше не являются прерогативой только высокого класса», — уверен господин Ейбогин.

НА СТОРОНУ Господин Муравьев отмечает, что практически все застройщики обращаются в архитектурные бюро либо постоянно, либо в самом начале. «Второй случай характерен для тех застройщиков, которые имеют в штате собственный отдел архитекторов и проектировщиков. Но таких на рынке единицы», — говорит он.

Генеральный директор ПСК Юрий Колотвин замечает, что все компании, строящие недвижимость бизнес-класса и выше, обращаются в сторонние архитектурные бюро. «Причина — в необходимости индивидуального подхода к проектированию как фасадов, так и интерьеров. Собственные архитекторы и дизайнеры вполне могут закрывать часть работ или дорабатывать базовый проект. В ряде случаев выбор обусловлен характером продажи участка, когда вместе с землей предлагается уже готовый проект с разрешением на строительство», — отмечает господин Колотвин.

Как отмечают эксперты, сегодня стоимость разработки архитектурного проекта и ведения надзора за дальнейшим проектированием у известной студии или архитектора в среднем варьируется в пределах 500–1000 рублей за квадратный метр. Менее именитые архитекторы берут в среднем 300–500 рублей за «квадрат».

«Основная проблема — это медленный рост стоимости проектирования при увеличении ответственности, сложности архитектуры и используемого оборудования, росте требуемых темпов работ. Кроме того, сейчас рынок активно переходит на BIM-технологии, а это требует и значительных финансовых затрат, и новых кадров», — говорит господин Ейбогин. → 24

БЕЗ НОВЫХ ПРОЕКТОВ

ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2019 ГОДА СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛО 153 ТЫС. КВ. М ИЛИ 1,3 ТЫС. КВАРТИР. ДИНАМИКА ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2018 ГОДА СЛАБО ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ: –2%. НОВЫХ ПРОЕКТОВ В ПРОДАЖУ ВЫВЕДЕНО НЕ БЫЛО. ДЕНИС КОЖИН

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что снизилась доля предложения жилья наиболее высокого класса. За последние три года доля квартир в сегменте А+ уменьшилась в 2,3 раза и на сентябрь 2019 года составила 21%. Предложение сместилось в сторону Петровского острова и Петроградской стороны, за последний год доля квартир, на-

ходящихся в продаже по каждой локации, увеличилась на 9 п. п. Почти половина квартир (47%) в продаже сосредоточена в сданных домах. В третьем квартале 2019 года значительным событием на рынке элитной недвижимости стал ввод в эксплуатацию жилого комплекса Art View House.

С июля по сентябрь 2019 года на рынке было реализовано 13,6 тыс. кв. м элитного

жилья, что превысило показатель аналогичного периода 2018 года на 2%.

В третьем квартале 2019 года средняя площадь проданной элитной квартиры составила 125 кв. м (–2% по сравнению с третьим кварталом 2018 года). Наиболее популярными стали квартиры с двумя спальнями (35% в общей структуре спроса). Стоит отметить, что год назад доля подобных квартир составляла 24%.

Основная часть сделок (32%) совершена в диапазоне 20–34 млн рублей, средний бюджет покупки в третьем квартале 2019 года составил 37,6 млн рублей (–7% относительно третьего квартала прошлого года).

Средневзвешенная цена предложения на элитное жилье по итогам третьего квартала 2019 года составила 345 тыс. рублей за «квадрат». За квартал показатель увеличился на 1%. ■

ИТОГИ