ФОНТАН С ВИДОМ НА ОКНА

ЖИЛЬЕ С ВИДОМ НА ЗЕЛЕНЫЕ ЗОНЫ ИЛИ НА ВОДОЕМЫ ТРАДИЦИОННО ПРИБАВЛЯЕТ В ЦЕНЕ 10%, А ИНОГДА И БОЛЬШЕ. ЛОКАЦИЙ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ ВОЗВОДИТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ С ПОДОБНЫМИ ВИДОВЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ, НЕ ТАК МНОГО, И НЕРЕДКО ДЕВЕЛОПЕРЫ САМИ СОЗДАЮТ ОБЪЕКТЫ, КОТОРЫЕ СПОСОБНЫ УЛУЧШИТЬ ВИДОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДАВАЕМЫХ КВАРТИР. НО ЗАТРАТЫ НА ТАКИЕ ОБЪЕКТЫ НЕ ДОЛЖНЫ ПРЕВЫШАТЬ ВЫГОДУ ОТ ПРОДАЖИ ЖИЛЬЯ. В ТОМ, КАК С НАИМЕНЬШИМИ ЗАТРАТАМИ СОЗДАТЬ БЛАГОПРИЯТНОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ У ПОКУПАТЕЛЯ, РАЗБИРАЛСЯ ДЕНИС КОЖИН.

Класс жилья в большей степени зависит от благополучного окружения или его создания, и лишь потом играет роль функциональное наполнение самого объекта. Поэтому прежде всего необходимо обращать внимание на инфраструктурные улучшения: создание или совершенствование транспортной доступности, увеличение парковок и зарядных станций, строительство в окружении престижных школ, детских садов, качественных медицинских центров, а также создание коммерческих площадей в виде торговых променадов, точек притяжения и общественных пространств с развлекательной инфраструктурой.

Александр Кравцов, управляющий партнер ГК Fizika Development, говорит: «Именно по такому пути сегодня идут новые проекты в околоцентральных районах: с развитием благоприятного окружения и инфраструктуры их класс растет, а проживание в них становится все более статусным. Яркий пример — Синопская набережная или территории вдоль Московского проспекта за Обводным каналом, где за последние годы появился десяток проектов бизнес-класса и выше».

Следующий шаг — благоустройство, выполненное в единой концепции. Затем — безопасность и технологии. Внедрение современных систем распознавания лиц и контроля доступа, «умные» датчики в лифтах и домофонах, передовая пожарная и антивандальная безопасность.

«Затраты на подобные улучшения варьируются в зависимости от масштаба проекта и региона. В среднем они могут составлять от 10 до 30% от общего бюджета проекта»,— подсчитал господин Кравцов.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

КЛАСС ЖИЛЬЯ В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ЗАВИСИТ ОТ БЛАГОПОЛУЧНОГО ОКРУЖЕНИЯ, ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАПОЛНЕНИЕ САМОГО ОБЪЕКТА ИГРАЕТ МЕНЕЕ ЗНАЧИМУЮ РОЛЬ

КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», говорит: «Некое форматирование окружающей среды само по себе не определяет класс недвижимости, но служит конкурентным преимуществом. Парки и водоемы „с нуля“ — это довольно дорогое удовольствие, и появляться они могут там, где стоимость квадратного метра намного выше среднего. Сэкономить можно, если есть исходник — некая неухоженная зеленая зона или водоемы, которые приводятся в порядок. Обычно девелоперы так и делают, используя вводные ландшафта для улучшения характеристик новой застройки».

По его мнению, улучшить класс можно в границах сегмента. «Например, вместо базового комфорт-класса будет высокий комфорт. И это в основном касается кварталов, поскольку в них можно реализовать больше. Если говорить об окружении, то это пешеходные пространства внутри застройки, ландшафтный дизайн для приятного вида из окон, нетривиальные спортивные и прогулочные зоны»,— рассуждает эксперт.

Девелоперы уже не первый год твердят: сегодня для покупателя важны не квадратные метры или отдельные объекты благоустройства, а атмосфера и продуманность проекта. Елена Аккуратова, директор по маркетингу «Охта Групп», напоминает: «Создание парка или водоема остается хорошей „фишкой“, но ценность приобретают жилые комплексы, где каждый элемент подчинен общей идее. Концептуальный подход к созданию пространства в жилых комплексах повышает и спрос, и стоимость проекта».

Виталий Коробов, генеральный директор Element, также считает, что необходимо создавать новые локальные точки притяжения: либо в рамках проекта, либо рядом с ним. «Пример — „Bereg. Курортный“ в Сестрорецке, который Element сдал в мае этого года. Прошлым летом наша компания выкупила соседний с комплексом участок, где расположена заброшенная рыболовецкая база, и этом году начинает строительство всесезонного семейного спа-курорта. При квартальной застройке девелоперы практикуют создание плейхабов — масштабных пространств для семейного отдыха, детских игр и досуговых развлечений»,— делится господин Коробов.

УПРАВЛЕНИЕ ВАЖНЕЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Эксперты уверены: комфортная среда создается не только за счет создания инфраструктуры, но и путем качественного управления. «Дополнительными спотами и силами добросовестной УК обеспечивают не просто заявленный класс жилья, но и еще комфорт проживания. Немаловажную роль в достижении этой цели играет проработка концепции коммерческих помещений, которая будет комфортна жителям и впоследствии реализована как готовый арендный бизнес с состоявшимся tenant-mix»,— говорит Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate.

По его мнению, образцовым примером исполнения такой концепции служит жилой район «Новый город» в Ижевске: проект с благоустроенной набережной, территорией, адаптированной под регулярный событийный ряд, пулом арендаторов, закрывающих внутренние потребности жителей ЖК, запретом на размещение операторов, привлекающих не соответствующий понятиям комфорта и безопасности жильцов внешний трафик. «В пространства, где есть комьюнити, комфорт и безопасность, люди хотят возвращаться и готовы за них платить»,— подчеркивает господин Трушин.

Нередко бывает, что реализация проекта происходит на территории, окружение которой может несколько снижать привлекательность будущего комплекса. Генеральный директор девелоперской компании Stavni Александр Свинолобов говорит, что в таких ситуациях застройщик еще больше фокусируется на тех «фишках», которые максимально показывают внутренние преимущества проекта. «Как правило, девелоперы стараются разместить в границах участка точки притяжения. Однако когда есть внешние ограничительные факторы, это помогает еще больше раскрыть проект изнутри. Если территория позволяет, то это, конечно же, и хорошие прогулочные зоны, и велосипедные дорожки, и „добрососедские центры“. Сейчас уже стало общепринятым в рамках проекта продумывать логистику пешеходов и транспортную логистику, чтобы это было безопасно и рационально»,— рассуждает господин Свинолобов. Даже в небольших жилых комплексах разными точечными мероприятиями можно создать атмосферу уюта и безопасности, уверен он.

ОТ ДЕНДРАРИЕВ ДО СТАДИОНА

Наталия Коротаевская, коммерческий директор группы «Аквилон» в Санкт-Петербурге и Ленобласти, рассказывает: «Мы сконцентрировали свои усилия на создании дворов-дендрариев. В шести наших комплексах их площадь составит около 7 га. Благоустройство занимает в среднем 34% площади участков под застройку. А в таких проектах, как „FoRest Аквилон“ и „Аквилон Leaves“, достигает почти половины территории. Так, в основе дендрария в ЖК „Аквилон Leaves“ в Московском районе будет заложен принцип „биомов“ (это когда растения формируют семейства и кластерную структуру). В ЖК „Аквилон Stories“ в Кудрово запроектирован „линейный дендропарк“: с главной аллеей для променада и периферийными тропинками, которые объединят различные функциональные пространства. На намыве Финского залива в ЖК „Аквилон Zalive“ проектируется пространство с арт-объектом — ветряком, а также художественным ярусным освещением. В ЖК „FoRest Аквилон“ появится свой экопарк с зонами отдыха во дворе».

Владимир Щекин, владелец группы «Родина», говорит: «Сегодня девелопмент комплексно подходит к проектированию объектов, создавая востребованную, комфортную и современную среду для жизни. Именно комплексный подход позволяет получить продукт, который будет привлекателен для покупателя. В своих проектах мы ориентируемся на различные решения, формирующие окружающую среду и повышающие качество объектов. В частности, делаем упор на создании спортивной инфраструктуры».

Он рассказал, что на северо-востоке столицы в составе спортивно-оздоровительного кластера «Союз» группа «Родина» реконструирует исторический стадион «Искра». Здесь будет построен новый спорткомплекс с ледовой ареной, бассейном и теннисными кортами. «Всего жителям района и резидентам кластера будет доступна инфраструктура для 20 видов спорта. Инвестиции в проект составят около 15,5 млрд рублей»,— сообщает господин Щекин.

В ГК «Лидер групп» говорят, что концепция благоустройства — это один из ключевых факторов, на который обращают внимание покупатели. «В сегменте высокого класса жилья он играет решающее значение. Этому есть рациональное объяснение. Можно дополнить или изменить внутреннее наполнение квартиры, а окружающая среда — это то, что будет неизменно сопровождать человека. Так, „фишкой“ нашего флагманского проекта ЖК „Дефанс“ стал большой фонтанный комплекс с подсветкой, в который вошли сразу пять гидротехнических сооружений. Чтобы представить масштабы проекта, скажу, что самый большой фонтан „Каскад“ имеет размеры более 20 м в длину и более 6 м в ширину. У его подножья расположился другой объект — фонтан „Облако“ с эффектом искусственного тумана. Одновременно с декоративной он выполняет и практическую функцию: насыщает воздух положительными ионами и увлажняет атмосферу, что особенно актуально в условиях мегаполиса. Для реализации общего светового рисунка мы использовали около тысячи различных световых модулей». ■

ДЕВЕЛОПЕРЫ УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД ТВЕРДЯТ: СЕГОДНЯ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ ВАЖНЫ НЕ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ ИЛИ ОТДЕЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ БЛАГОУСТРОЙСТВА, А АТМОСФЕРА И ПРОДУМАННОСТЬ ПРОЕКТА