

Облик новостроек

Валерия Битюцкая. Необычные архитектурные решения – признак домов элитного и комфорт-класса. Массовая застройка города обходится типовыми проектами. Однако, учитывая растущий объем предложения в этом сегменте, застройщику придется думать о дополнительных «фишках». В том числе – об архитектурном облике зданий.

По мнению вице-президента Союза архитекторов Санкт-Петербурга Святослава Гайковича, проекты массовой застройки требуют особого подхода. Над ними должны работать «по-настоящему талантливые» архитекторы. «Так как в этом сегменте главным фактором является цена, то в ее рамках необходимо создавать что-то более интересное для покупателя, а не просто ставить "дома-коробки", удовлетворяя спрос», – поясняет он. Архитекторам есть что предложить застройщику, работающему на крупных объектах и проектах комплексного освоения. Скупиться в этом вопросе не стоит, считает г-н Гайкович: работа хорошего архитектора стоит хороших вложений. «Проектные работы над дешевым жильем должны стоить дороже, чем элитка», – уверен он.

«Многие представители архитектурного сообщества уходят из центра и начинают работать в регионах», – говорит глава Архитектурной мастерской Мамошина Михаил Мамошин. – Мне кажется, что сейчас самое время привлечь архитекторов для воплощения новых решений».

Количество и качество

А вот Ольга Семенова-Тян-Шанская, директор по продажам и маркетингу ЗАО «Лемминкяйнен Рус», уверена: рынок еще недостаточно насыщен для того, чтобы предлагать людям архитектурные изыски. На первом месте все еще количественный спрос, а не качественный. «У нас на человека приходится 23–24 квадратных метра. Этого недостаточно. Поэтому массовая застройка ориентирована на экономкласс, где главным фактором является цена», – говорит г-жа Семенова-Тян-Шанская. «А если покупатель ориентируется



АРХИТЕКТОРЫ ГОТОВЫ ИСКАТЬ РЕШЕНИЯ ДЛЯ МАССОВОЙ ЗАСТРОЙКИ

не на цену, то это уже не эконом», – поддерживает коллегу генеральный директор ГК «Унисто Петросталь» Арсений Васильев.

Однако, в силу того что объем предложения растет, застройщикам приходится предлагать покупателям еще что-то кроме выгодной цены. Так, по словам директора по маркетингу «Ленстройтреста» Анжелики Альшаевой, компания воплощает в своем проекте в Янине концепцию «архитектуры жизни»: уделяет особое внимание строительству и оформле-

нию спортивных площадок, парковой и прогулочной зон, отслеживает, какие магазины будут в квартале. «По-другому потребителя не удержать. У него достаточно большой выбор», – говорит г-жа Альшаева. Правда, сосредоточен он в основном за КАД. Таким образом, перед покупателем стоит вопрос, что предпочесть – близость к метро и центру либо комфортные условия в пригороде. И пригород на предложение не скупится. Самыми востребованными, по мнению экспер-

тов, в ближайшие 3–4 года будут Девяткино и Кудрово, где уже сформирована транспортная и социальная инфраструктура. Но конкуренция продолжает нарастать.

Решения для новостроек

«Начинать нужно не с деталей, а с философии застройки больших территорий», – говорит Михаил Мамошин. По его мнению, следует мыслить не в формате микрорайона, а в формате двора – воплощать идею «соседства» и социальной ответственности. А двор должен быть закрытым. Во внешний облик здания также можно вносить изменения, не требующие больших затрат. Такие как, например, цветное решение фасада.

По словам Анжелики Альшаевой, на больших объектах траты на такие архитектурные плюсы минимальны: в Янине это обошлось бы в 300 рублей на квадратный метр.

Генеральный директор финского бюро Rumpo Евгений Богданов полагает, что достаточно начать с простых вещей: озеленения с использованием недорогих местных материалов (не обязательно с применением сложного ландшафтного дизайна), внешней эстетики, качества.

Однако ряд конструктивных решений зачастую сталкивается с правилами землепользования и застройки, которые усложняют, например, вертикальное озеленение (по правилам, на втором уровне допускает не более 15% всего озеленения).

Но сейчас, считают эксперты, очень удобный момент, чтобы изменить взгляд на архитектуру новостроек. По прогнозам специалистов, скоро она и сопутствующие предложения будут играть важную роль в проектах любого сегмента.

ТЕХНОЛОГИИ

Стикереры «штурмуют» центр

Илья Дмитриев. В Петербурге начался эксперимент по использованию антивандалных средств, защищающих фасады и стены зданий. Наибольшим спросом у поставщиков пользуются специальные лаки, которые препятствуют проникновению клея и краски вглубь обработанной поверхности.

МНЕНИЕ



Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg:

– При реставрации зданий, представляющих историческую и культурную ценность, можно использовать лишь ограниченный ассортимент средств защиты, с учетом материала стен и иных особенностей объекта. Часто при выполнении реставрационных работ инструкции требуют, чтобы они выполнялись под надзором реставратора-технолога. Многие типы защиты фасадов требуют постоянного внимания к себе, в связи с чем работа по защите предполагает регулярность обновления покрытия. При этом количество исторических домов в городе столь велико, что на защиту всех фасадов потребуется слишком много сил, средств и времени. Скорее требуется проведение работ по определению наиболее опасных мест и объектов и целенаправленная работа, включающая как защиту, так и выявление и поимку вандалов.

МНЕНИЕ



Екатерина Башкирова, генеральный директор ООО «НеваАкваСтоп»:

– Для подбора оптимального решения по устройству антивандалной защиты необходимо учитывать виды и свойства обрабатываемых поверхностей, условия выполнения работ, условия эксплуатации объекта. Очень важно, чтобы обработанная поверхность прослужила не год и не два, а у вандалов пропал интерес к граффити в непопулярных местах. Плюс к этому, штрафы за обклейку зданий объявлений должны возрасти в разы.

Для защиты стен, фасадов используются инновационные разработки отечественных и зарубежных специалистов. Например, российские ученые разработали антивандалное покрытие на основе силиконов «Силокор «Антиграффити С». «Этот материал образует на поверхности гидрофобное и олеофобное бесцветное покрытие, препятствующее проникновению клеев смесей внутрь покрытия», – рассказывает генеральный директор ООО «НеваАкваСтоп» Екатерина Башкирова. Он позволяет предотвращать сцепление листовок рекламы, объявлений, стикеров, рисунков граффити с обработанной поверхностью. Впоследствии все эти несанкционированные «художества» легко удалить.

Материал можно наносить на различные поверхности: бетон, металл, кирпич, керамогранит, мрамор, гранит, штукатурку и краску.

Специалисты компании ООО «Судсан Норд-Вест» предлагают использовать для защиты кирпичных зданий в условиях питерского кли-

мата гидрофобизаторы или «дышащий» фасад. Применение гидрофобизаторов позволяет внутренней поверхности кирпича «дышать», хотя снаружи он не пропускает ни воздух, ни влагу.

Как отмечают поставщики антивандалных смесей, к их материалам проявляют повышенный интерес эксплуатирующие и коммерческие организации, на которые возложено содержание фасадов общественных и производственных зданий, опор мостов, фонарных столбов, рекламных щитов и кабин лифтов. По данным «НеваАкваСтоп», в среднем стоимость антивандалной обработки квадратного метра поверхности составляет, в зависимости от ее вида, 74–95 рублей. Дышащий фасад обойдется потребителям от 300 рублей за «квадрат».

Применение таких средств уже оправдало себя экономически, несмотря на то что материал появился в северной столице недавно. Так, штрафы за разрисовывание стен или оклеивание фасадов зданий в десятки раз превышают за-

траты на нанесение антивандалного покрытия.

Эксперты уже подвели первые итоги использования антивандалных покрытий и считают, что отрицательного воздействия на фасады специальные лаки не оказывают. Новинкой заинтересовались реставраторы, которые все чаще используют антивандалные лаки и краски для защиты фасадов в историческом центре города.

Конечно, в Петербурге с помощью специальных лаков – гидрофобизаторных и армированных – в первую очередь защищают особо ценные здания. Это памятники культурного наследия, значимые исторические объекты и достопримечательности города. Что касается торговых и бизнес-центров, то здесь собственники сами решают, нужно им защищать объекты или нет. В том случае, если офисный центр расположен в ранее не предназначенном под офисы здании, его, как правило, обрабатывают антивандалными средствами или защищают специальными решетками.