

КОТТЕДЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО – 2017: ВСЕ МЕНЯЕТСЯ

В 2017 году заказчики выбирали весьма просторные коттеджи. Изменились их архитектурные предпочтения. Кроме того, клиенты больше внимания стали уделять качеству. О новых тенденциях на строительном рынке рассказали ведущие эксперты.





Текст: **Алексей РЕЗЕНКОВ**

Рынок индивидуального домостроения, похоже, окончательно оправился от последствий кризиса. В 2017 году, по словам застройщиков, клиенты были активны, приобретали большие дома и редко экономили на качестве.

ЗАПРОСЫ РАСТУТ

«Большинство заказчиков выбрали в ушедшем году дома для постоянного проживания. В основном это были дома комфорт- и бизнес-класса средней площади 180–250 кв. м. Также было реализовано несколько проектов премиум-класса площадью более 500 кв. м», — отмечает Юлия Петрова, архитектор компании «Хольц Хаус».

По словам Вадима Корогодина, генерального директора компании «ЛивинВуд», заказчики перестали искать, на чем сэкономить

на всех этапах строительства. Теперь в приоритете качество, и ради него клиенты готовы идти на дополнительные затраты.

«Выросла средняя площадь приобретаемых домов, вместо 150–200 кв. м люди чаще интересуются коттеджами площадью 250–300 кв. м. Причем, как правило, они стремятся заказать строительство «под ключ», чтобы застройщик отвечал за весь комплекс работ: от нулевого этапа и вплоть до финишной отделки. И это действительно рациональный подход. Когда на объекте работают несколько подрядчиков, возможны нестыковки, конфликты. При наличии одного ответственного лица такие проблемы отсутствуют», — рассказал эксперт.

«В нашей компании выросло количество строящихся объектов и подросли метражи домов. Средняя площадь приобретаемого дома — 300–400 кв. м. Есть объекты, где площади подходят к 1 тыс. кв.м», — делится информацией Алексей Соколов, директор по развитию строительной компании «Мера».

Впрочем, сказанное не означает, что заказчики сейчас тратят деньги бездумно. Оптимизация и эффективность — тренды



клееный брус
из северной древесины



Компания «Хольц Хаус» — крупнейший в России производитель клееного бруса (2000 м³ готовых изделий в месяц) и единственная компания на территории РФ, имеющая австрийский сертификат качества клееной продукции Holz Forschung Austria. Заготовку материала для производства «Хольц Хаус» осуществляет в зоне таежных лесов на границе Кировской и Архангельской областей, где северная древесина отличается плотностью, долговечностью и считается одной из лучших для деревянных строений.

Сейчас наша компания строит в среднем 10 домов в месяц по всей территории России. На сегодняшний день счастливыми обладателями домов из бруса высочайшего качества стали более двух тысяч человек.

Действуют скидки на зимне-весеннее строительство до 500 000 рублей!*

*подробности акции на сайте www.holz-house.ru



Офис продаж в Санкт-Петербурге:

ул. Профессора Попова,
дом 37щ, офис 425

+7 812 332-64-96

+7 800 333-47-43

+7 921 337-87-22

www.holz-house.ru

dom-spb@holz-house.ru

СТРОЯТ СЕЙЧАС ТЕ,
КОМУ НУЖЕН ДОМ ДЛЯ СЕБЯ,
А НЕ ДЛЯ ПРОДАЖИ



Алексей Соколов,
директор по развитию
строительной компании «Мера»

По моим наблюдениям, стало больше людей, осознающих, что для строительства дома на новом участке часто не обойтись скачанным из интернета сомнительным проектом или купленным за малые деньги, без каких-либо обязательств со стороны разработчиков. Для стройки нужен не ограниченный набор бумажек для условного участка, а плотное взаимодействие с проектировщиками и инженерами. Рынок продажи типовых проектов переживает одно из сильнейших падений за свою двадцатилетнюю историю. И это связано не только с экономической ситуацией. Строят сейчас те, кому действительно нужен дом для себя, а не для продажи. Каждый понимает, что качественно построенный объект сразу после сдачи будет стоить немого больше, чем в среднем по рынку, но с годами ценность такого дома не только не упадет, но зачастую вырастет по мере развития и облагораживания соседних территорий.



прошлого года. Екатерина Соловьева из компании freeDom Haus отмечает изменения в запросах по площади и стоимости, произошедшие в последние годы: все больше покупателей интересуются домами меньших размеров. Люди сегодня иначе оценивают целесообразность покупки большого загородного дома, более важным параметром является продуманность планировок, количество естественного света в доме, экологичность материалов.

«Как мне кажется, стали реже заказывать бассейны, так как это ведет к удорожанию строительства и обслуживания в дальнейшем. Есть тенденция к выносу гаража и котельной из дома в отдельное строение», — отмечает Алексей Соколов.

По данным «Холц Хаус», в 2017 году покупатели в основном выбирали для строительства коттеджей дорогие и престижные направления: Выборгский, Всеволожский, Приозерский, Курортный районы в коттеджных поселках под застройку, реже — уже в сложившейся жилой застройке.

Дом WOOD BRICK — БОЛЬШЕ, ЧЕМ ДОМ



Можно ли с помощью современных технологий построить экологичный, красивый и долговечный дом из дерева? Многолетний опыт работы группы компаний «Стинком», а именно, строительство домов WOOD BRICK из деревянного кирпича, убедительно доказывает — это реально.

Технология WOOD BRICK уникальна — она объединяет преимущества двух самых популярных способов строительства частных домов. Деревянный кирпич WOOD BRICK изготавливается из цельного бруска дерева и укладывается при строительстве методом кирпичной кладки. В этом небольшом предмете удивительно все: технология производства, характеристики готового материала, экологические и эстетические достоинства построенного из него дома.

Используемая для производства древесина предварительно сушится, поэтому готовый кирпич имеет меньший вес, чем материал естественной влажности. Деревянный кирпич, по сравнению с другими стеновыми материалами из дерева, практически не подвержен деформации. Процесс изготовления деревянного кирпича исключает использование клеевых составов, что сразу придает ему высокие экологические характеристики.

Размеры стандартного элемента: длина — 650 мм, ширина — 193 мм, высота — 70 мм.

В процессе обработки деревянные кирпичи приобретают форму, позволяющую надежно соединять элементы между собой. Необходимо добавить, что деревянный кирпич WOOD BRICK обработан по всем стандартам, предъявляемым к материалам для мебели.

Все перечисленные выше свойства дают право утверждать следующее:

- дома из деревянного кирпича WOOD BRICK практически не имеют проектных ограничений, что позволяет воплощать любой творческий замысел, включая фасады разнообразной формы, что порой невозможно при использовании другого длинномерного стенового материала из дерева;

- дом из деревянного кирпича WOOD BRICK — это дом из высушенной древесины, поэтому времени на усадку и усушку не требуется. В дом можно въезжать сразу после окончания всех работ;

- технология строительства WOOD BRICK существенно сокращает сроки от проекта до сдачи дома, так как можно объединить во времени разные этапы работ;

- возможность облегченной конструкции фундамента значительно сокращает расходы на строительство;

- небольшой вес и размер деревянного кирпича позволяют при транспортировке не использовать тяжелую технику, что помогает заботиться об окружающей среде и сохранить облик прилегающей территории;

- ваш дом будет прекрасно сохранять тепло и уют;

- внутренняя отделка домов WOOD BRICK отличается особой стилистикой. Благодаря внешнему виду деревянного кирпича, это строгий, лаконичный и в то же время оригинальный стиль, идеально подходящий для загородного дома.

Таким образом, готовые дома из деревянного кирпича обладают всеми достоинствами, присущими домам из природного, натурального и самого экологичного материала — дерева. В то же время, это современные дома, выполненные по уникальной технологии, обладающие рядом экологических преимуществ по сравнению с домами из клееной древесины.

Группа компаний СТИНКОМ построила уже около ста домов WOOD BRICK как в своих поселках, так и на территориях других поселений. К слову, руководитель компании сам уже 10 лет живет в таком доме. Этот факт лучше всех рекомендаций говорит о гарантированном качестве домов WOOD BRICK.

Будьте уверены, приобретая дом WOOD BRICK, вы приобретаете больше, чем объект недвижимости. Это качественно другой уровень здоровой и счастливой жизни, в которой вы переживете новые яркие эмоции, получая удовольствие от своих достижений.



(812) 916-88-88
(812) 334-79-40

www.stin-com.ru

Дома WOOD BRICK
из деревянного кирпича



Екатерина Соловьева,
заместитель директора
компании freeDom Haus

Мы строим элитные фахверковые дома для круглогодичного проживания. Сейчас в коттеджном поселке Liikola Club на берегу Нахимовского озера в работе несколько домов на участках заказчиков. В последние годы все больше покупателей интересуются домами меньших размеров. Мы прислушиваемся к изменившемуся спросу и в этом году запускаем линейку фахверковых домов от 5 млн рублей за дом 159 кв. м. Более чем 10-летний опыт строительства и наличие собственного производства позволяют нам расширить ассортимент, сохранив уровень качества конструкций. Сейчас идет строительство нескольких таких домов для клиентов, пришедших к нам в 2017-м, а полностью сформированное предложение появится на сайте компании уже в начале февраля. 2017 год принес понимание, что времена меняются очень быстро, хоть загородное строительство — это консервативная сфера, глупо делать вид, что нас эти изменения не касаются.



ПОПУЛЯРНЫ ФАХВЕРКОВЫЕ ДОМА С БОЛЬШИМИ ПРОЛЕТАМИ И ПАНОРАМНЫМИ ОКНАМИ



Владислав Ремиш,
коммерческий директор компании
SkogHomes

Из новых тенденций я бы отметил изменение архитектурных предпочтений заказчиков. В последние годы был бум спроса на дома в стиле шале. Мне очень хорошо знаком этот формат, потому именно наша компания была первой, кто стал возводить такие дома не в элитном, а в более доступном сегменте (до 10 млн рублей). В 2017 году заказов на строительство таких коттеджей стало меньше. Возможно, это связано с активностью иных участников рынка, которые также пополнили свои каталоги данным типом коттеджей и спрос несколько размылся. Не исключено, что мода просто прошла.

КЛАССИКА И НЕ ТОЛЬКО

По мнению многих застройщиков, определенные изменения в 2017 году коснулись архитектурных предпочтений заказчиков.

Так, Вадим Корогодин отметил, что в последние годы на пике популярности были дома в стиле хай-тек, а сейчас вновь на первый план вышли классические дома, особенно в стиле фахверк, с большими пролетами и панорамным остеклением.

Владислав Ремиш, коммерческий директор компании SkogHomes, тоже отмечает ослабление интереса к «чистому хай-теку». По его словам, в моде теперь, скорее, классические коттеджи, но с использованием каких-то оригинальных элементов: это могут быть большие квадратные окна, односкатные или плоские кровли, варианты отделки фасадов, например, вертикальными планками — то есть исключается подражание деревянному дому за счет использования горизонтального имитатора бруса.

Востребованы коттеджи оригинальной компоновки, с более выраженной разбивкой на зоны, секционные, с переходами.

Иногда, даже визуально это два дома, но на самом деле — одна постройка, соединенная балконом или галереей.

«Одновременно мы почувствовали возврат интереса к так называемой финской классике: традиционные дома с балконами, классической кровлей, «кукушками», обширными верандами и террасами под крышей», — рассказал Владислав Ремиш.

Эксперты СК «Мера» говорят о сбалансированном спросе: 30% заказчиков, по их данным, выбирают «классику» или дома с элементами классического стиля, 20% клиентов — современные дома, в том числе с плоскими кровлями. Оставшиеся 50% приходятся на другие стили, в частности эклектичные (скандинавский, шале, органическая архитектура, английский стиль и прочее).

ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ И ЗАБЛУЖДЕНИЯ

Растут требования клиентов в плане качества. По словам Юлии Петровой, заказчики становятся более требовательными и тщательно подходят к выбору застройщика. Некото-

рые даже специально посещают заводы, чтобы подробнее изучить процесс производства и лично убедиться в качестве выпускаемой продукции.

В дорогом сегменте клиенты действительно становятся весьма подкованными: грамотно выбирают объекты, следят за качеством строительства сами, либо нанимают экспертов строительнадзора.

Как считает Вадим Корогодин, для серьезного застройщика наличие проверяющей организации — скорее, плюс. Когда заранее понятны правила, что и какого качества должно быть построено, проблем не возникает. Хуже, когда клиент стремится контролировать все сам. Тогда зачастую он вначале ставит одну задачу, а по мере производства работ начинает менять ее, что может серьезно затормозить строительство.

Но в более доступном сегменте заблуждений больше. Так, по словам Алексея Соколова, многие ошибаются в реальной стоимости строительства. Особенно если строят дом первый раз.



ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ПЛАНКИ
В ОТДЕЛКЕ ФАСАДА
ИСКЛЮЧАЮТ ПОДРАЖАНИЕ
ДЕРЕВЯННОМУ ДОМУ



Юрий Выорков,

руководитель отдела по работе с клиентами
мастерской архитектуры и дизайна
«СОВРЕМЕННЫЙ ДОМ»

Наши заказчики выбирали очень разные дома, но все они сочетают элегантный образ и современное содержание, разные приемы и стили. Не бывает дома, жестко следующего заданному стилю, как в музее, это всегда баланс между практичностью и красотой. Предпочтения в архитектуре варьируются от инновационного современного с огромными окнами в пол (хай-тек) из бетона с композитными панелями и деревянными вставками до почти исторического образа старинного дома (колониальный стиль, ар-деко, прованс, шале, римская классика) с традиционными материалами: массив дерева, кирпич, натуральный дикий камень. Были проекты, близкие к мотивам традиционного русского деревянного зодчества и в классическом американском стиле на основе работ Ф.Л. Райта. В целом же стиль проекта зависит от окружающих дом застройки, природы, ландшафта, и в большей мере — от вкуса и предпочтений заказчика, буквально — от его мечты о своем новом доме, крепости, дворце, уютном гнездышке.

«Я думаю, что это последствие неадекватных рекламных предложений на рынке. Люди видят много предложений построить дом за 5 млн руб., к этой цифре привыкают, и создается впечатление, что это рыночная цена. Но на самом деле достаточно посмотреть на рынок готовых домов и увидеть, что никто не продает такой же дом в хорошем исполнении за 5 млн, даже убрав стоимость земли. Заниженное предложение рождается только как рекламный трюк и учитывает очень некачественный подход к выбору материалов и специалистов», — рассказал Алексей Соколов. Он перечислил и другие распространенные заблуждения заказчиков в 2017 году. Например, что стоимость строительства будет одинаковой на любом участке: люди выбирают сложный участок, скажем, ориентируясь на хорошую скидку, но не понимают, насколько увеличится стоимость самого строительства.

Кто-то по-прежнему считает, что строить можно без проекта. А при необходимости к любому типовому дому можно «приделать», к примеру, цокольный этаж.

Все опрошенные нами эксперты строительного рынка оценивают итоги 2017 года позитивно. К клиентам, похоже, вернулась уверенность в завтрашнем дне, они четко понимают, какой объект хотят получить и не экономят на качестве. ■



Бесплатные автобусы от м. Приморская

Программа выставки на сайте exposfera.spb.ru



20-я ЮБИЛЕЙНАЯ ВЫСТАВКА СТРОИМ ДОМ

17-18 марта

ЛЕНЭКСПО, м. Приморская

Большой пр. В.О., 103

с 11:00 до 18:00

**СКИДКИ
ПОДАРКИ**

ООО «КНАУФ ГИПС»
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
KNAUF
Немецкий стандарт

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
TOMMER
company



БИЗНЕС ПАРТНЕР
AEROC
СТРОИТЬ ЛЕГКО

БИЗНЕС ПАРТНЕР
Большой Дом
ДРЕВЕСИНЫ

ПАРТНЕР ВЫСТАВКИ
ЛАНСКОЙ

БИЗНЕС ПАРТНЕР
Экопланета
Натуральные строительные материалы

КРАСКИ
TEKNOS

**Строительство дома, Инженерные системы
Строительные технологии и материалы
Системы охраны и безопасности**

**Загородная недвижимость
Салон Каминов, Интерьерный Салон
Мир Кровли**

При поддержке:



От проекта до объекта!

Бесплатный вход!

exposfera.spb.ru

тел. 600-92-92