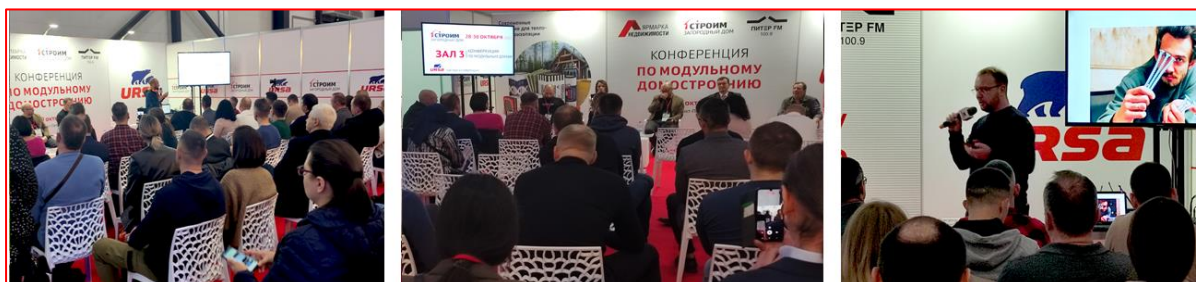


Загородный дом для постоянного проживания, комфортного отдыха или инвестиций. Что выбирали петербуржцы на выставке «Строим загородный дом» этой осенью.

28-30 октября в Санкт-Петербурге состоялась выставка «Строим загородный дом», в которой участвовали 102 компании. Они представляли дома из бруса, камня, дерева, строительные и отделочные материалы, инженерные решения для загородного строительства, камины и печи. За три дня на выставку пришло 17300 посетителей.

## Свой дом на своей земле

Сегодня, когда у россиян остается не так много возможностей для путешествий, загородный дом для постоянного проживания, комфортный дом для сезонного отдыха или для сдачи в аренду – главный «must have» петербуржцев. На загородный рынок приходят не только семьи, выбирающие жизнь за городом. Появились инвесторы и предприниматели, которые релоцируют свои заграничные активы или ищут новые возможности для развития бизнеса.



## Модульные дома и глэмпинги — в тренде

Открыла деловую программу выставки конференция по модульным домам, адресованная профессионалам рынка. **Партнером конференции выступила компания URSA**—известный бренд строительных материалов, одна из ведущих компаний на строительном рынке Европы. Мероприятие собрало ожидаемый аншлаг. Во-первых, сама тема модульного строительства очень актуальна и востребована, а во-вторых, выступал блестящий состав спикеров – **Нияз Гараев** (ScoutHouse, Казань), **Артемий Хольцов** (HoltsovHouse, Петербург), **Сергей Петруша**, (Стройхлам, Москва), **Елена и Алексей Курмановы** (Villozi House, Петербург). Встреча длилась с утра до закрытия выставки и закончилась аплодисментами слушателей.



Еще одной актуальной темой этого сезона стали **глэмпинги как экотуризм**. Семинары, посвященные этой перспективной для бизнеса нише, были адресованы инвесторам и предпринимателям. Своим опытом, результатами, а главное – готовыми решениями поделились основатели успешных проектов из Московской, Ярославской, Ульяновской областей и Республики Карелия. О программах государственной поддержки подробно рассказал Артем Шibaков, начальник отдела координации туристской деятельности и развития туристской инфраструктуры комитета по культуре и туризму Ленинградской области. Организатором мероприятий выступила **Ассоциация глэмпингов России**.



## Сделано в России!

Все участники отмечают высокий трафик профессионалов среди посетителей первого дня работы выставки – представители строительных компаний, дизайнеры, архитекторы, проектировщики. Во-первых, деловая программа первого дня стала центром притяжения, во-вторых – экспозиция «Сделано в России» – пилотный проект выставки, где отечественные производители из Петербурга, Москвы, Казани, Томска, Воронежа представили посетителям свою продукцию.



Так, самоклеящееся акриловое декоративное покрытие, представленное компанией «**Экопланета**», привлекло большое внимание дизайнеров и декораторов. Двери для загородных домов и городских квартир со звукоизоляцией, повышенной прочностью, стойкостью к агрессивной среде представил российский производитель **NORD-DOORS**. Фасадные термopанели и фасадные системы собственного производства представила московская компания **MARROB**. Другая московская компания, «**Монета Монолит Про**», показала посетителям выставки панели неинвентарной опалубки для монолитного строительства собственного производства. Продукция оказалась востребована как у профессионалов строительного рынка, так и у покупателей.

## Новаии для строительства

Много дебютов, новых материалов и инновационных решений для загородного строительства были показаны на осенней выставке. Так, белорусско-российская компания «Термолат» представила комплект материалов из негорючего утеплителя на основе фибропенобетона. «Мы впервые вышли на рынок Петербурга, и наша технология вызвала интерес у коллег. Много дизайнеров, строительных компаний интересовались нашей продукцией, брали контакты. Мы изначально планировали открыть филиал здесь, а теперь уверены, что в скором времени сможем анонсировать нашего представителя в Петербурге», – рассказывает **Сергей Иванов, технический директор по производству компании «Термолат»**.





Большой интерес у посетителей вызвала новинка компании **Melke** — инновационная оконная система **Cenutm**, разработанная специально для остекления загородных домов и коттеджей. Ее отличают широкая 100 мм створка, тройной энергоэффективный стеклопакет и три контура уплотнения. Компаний, занимающихся остеклением загородных домов, на выставке было много, и все они работали очень активно. Посетителей интересовали не только окна, но и другие решения. **Оконный завод WERSO** представил мансардные окна и зенитные фонари. Решения для остекления террас и зимних садов были на стенде компании **«Окна Европы»**.



Санкции и ограничение импорта больше всего, пожалуй, отразились на рынке каминов. Если раньше основную долю российского рынка занимали скандинавы, то сейчас на их место пришла Польша и.. Воронеж. Камин и печи Defro (Польша) и Астова (Воронеж) представила компания **«Печи Горбунова»**. По мнению **Руслана Дембицкого**, проектного менеджера компании **«Печи Горбунова»**, и польское, и отечественное оборудование не уступают в качестве немецкому и уж точно выигрывают в сочетании цена-качество.



## Когда нужен просторный дом

Другой особенностью осенней выставки можно назвать разные ценовые запросы покупателей. Обычно при анкетировании они называют желаемую площадь будущего дома около 100 кв. метров, однако, в этот раз было много запросов на просторные загородные дома в 200-260 кв. метров. То же самое относится и к интерьеру. Так, на стенде дебютанта выставки, компании **Griboedov Loft**, деревянную ванну авторской работы за 800.000 рублей купили прямо на выставке.



«Не могу сказать, что был какой-то средний метраж у тех, кто интересовался нашими домами. Были вопросы про дома в 100 метров, но много было покупателей, выбиравших дома в 220, 240 кв. метров. По большей части людей интересуют варианты «под ключ» - а это как раз наша специализация. У нас есть проекты со свободными планировками, а есть проекты, где в стоимость включена даже мебель» - рассказывает **Владимир Конюх, коммерческий директор компании Class House**.

О том, что на осенней выставке был замечен интерес к просторным, комфортным загородным домам подтверждает и **Алексей Мажуков, клиент-менеджер компании «Полиинжиниринг»**: «Значительную часть посетителей интересуют дома площадью 200-250 метров. Абсолютное большинство планирует строить комфортный дом с полноценной инфраструктурой, многих интересует возможность дистанционного управления коммуникациями. В фаворитах спроса — деревянные дома, точнее - клееный брус».

## Ипотека выезжает загород

До 70 % посетителей выставки рассчитывают на кредитные средства для покупки или строительства загородного дома. Это касается не только бюджетных предложений. Те, кто интересовался домами от 200+ кв. метров, также планируют ипотеку. Стенд **АО «Банк Дом.РФ»** пользовался популярностью все три дня работы выставки.

«Мы представили на выставке коттеджный поселок Corner Kaltino и два проекта вилл — 160 и 212 кв. м. Наш комьюнити относится к бизнес-классу, здесь спрос не массовый, но интерес покупателей был. Были и те, кто продает зарубежную недвижимость и рассматривает покупку дома для инвестиций, но большинство из тех, с кем мы успели пообщаться, покупку в нашем сегменте планируют с помощью ипотеки - им выгоднее взять кредит, чем вывести всю сумму из бизнеса» - рассказывает **Олег Высоцкий, главный инженер компании «КОРНЕР СПБ»**.



На выставку приходят те, кто готов купить, это подтверждает и **Станислав Артамонов, заместитель директора компании «Адепт Лес»**: «По тому, какие вопросы человек задает, видно, насколько он готов к покупке. И в этот раз качественных целевых посетителей было много. Небольшой процент готов начать стройку осенью, большинство все-таки готовятся к весенним работам. И всем интересна ипотека. Такая вот отличительная особенность у сегодняшних покупателей».

Осенняя выставка «Строим загородный дом» еще раз продемонстрировала — петербуржцы по-прежнему рассматривают недвижимость, как самый надежный способ сохранения денег, а загородный дом — перспективным видом недвижимости, считая, что потенциал квартир в цене уже отыгран и будущее — за загородом.

## До встречи на выставке «Строим загородный дом»!

