лоперы изначально возводят инфраструктуру исключительно для жителей поселка, а затем, осознав финансовую нецелесообразность такого подхода, открывают ее для всех.

Татьяна Румянцева, руководитель отдела продаж компании «Высота», рассказывает: «Минимальный набор объектов инфраструктуры для элитного поселка, если говорить именно о местах общего пользования, включает в себя продуктовый магазин, детские площадки, тренажерный или фитнес-зал, открытые спортивные площадки. Кроме того, востребованы у покупателей такие объекты, как бассейн, теннисный корт, детский сад и клубный дом. Правда, последнее — это уже другой уровень инфраструктуры, который влечет за собой более высокую стоимость эксплуатации».

ПЛОЩАДЬ ЗАВИСИТ ОТ КЛАССА Елена Карасева, директор по маркетингу компании «Петростиль», отмечает, что чем выше классность объекта, тем больший процент площади отдается под общественную инфраструктуру: «В нашем поселке „Медовое“ это парк с прудом и клубный дом. Это не просто здание, а произведение архитектурного искусства, которое спроектировал всемирно известный архитектор Гаэтано Пеше. Также на территории комплекса предусмотрены пешеходные и велосипедные дорожки и автомойка».

Как сообщили в Knight Frank, стоимость квитанции за услуги управляющей компании составит 40 тыс. рублей в месяц для каждого покупателя коттеджа в «Медовом».

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», полагает, что в элитных коттеджных поселках места общего пользования в среднем должны занимать 20–30 процентов площади застройки. Это могут быть, к примеру, спортивные площадки и велосипедные дорожки, содержание которых не очень затратно. «Возводить что-то масштабное и рассчитанное на большое количество посетителей бессмысленно. Дело в менталитете: на Западе места общего пользования выгодно создавать, они воспринимаются более привычно. В России общественные зоны считаются бесхозными», — поясняет господин Оноков.

Директор департамента новостроек NAI Becar Полина Яковлева говорит, что о стандартном наборе объектов инфраструктуры в коттеджных поселках элитного класса рассуждать сложно, поскольку каждый такой проект — эксклюзивный, и застройщик стремится выделиться на фоне остальных, включая в проект новые «фишки».

«У многих строительных компаний сложилось впечатление, что на территории элитного проекта должен обязательно находиться крытый бассейн, но, на мой взгляд, данное представление ошибочно, поскольку не всегда подобный проект сможет окупиться. При наличии выхода к Финскому заливу можно открывать яхт-клуб, а также выделять территорию для вертолетной площадки. Даже если у клиентов пока нет личных вертолетов, это может привлечь их внимание и оказаться неким дополнительным преимуществом проекта», — говорит госпожа Яковлева.

«Еще одна тенденция, которая возникла в последнее время — разделение потоков жителей. Навигация в поселках организуется таким образом, чтобы посетители торговых зон не пересекались с посетителями зон спорта и отдыха», — говорит Елена Исковских, директор по продажам Atlas Development, добавляя, что сейчас в проектах бизнес- и элитного классов все чаще встречаются специально организованные площадки для выгула собак.

Наталья Комиссарова, директор департамента жилой недвижимости Home Estate, отмечает, что в последнее время девелоперы стали все чаще заявлять о желании построить ресторан или открытую террасу. «Места общепита, возможно, будут возводить на границах поселков, чтобы избежать попадания случайных посетителей на территорию. Впрочем, появление того или иного объекта зависит от количества жителей в поселке и желаемых сроков окупаемости проекта», — говорит госпожа Комиссарова.

Возрастает роль естественных, природных зон отдыха и релакса, прежде всего это наличие естественного водоема, организация ландшафтных парков, близость леса.

Госпожа Исковских также в качестве примера оригинальных объектов на территории Московской области приводит такие проекты, как «Агаларов Estate» (имеет собственное гольф-поле), «Целеево» (конноспортивная база, гольф-поле, горнолыжный спуск), «Пирогово (яхт-клуб), «Княжье озеро» (зоопарк), «Резиденция Бенилюкс» (собственный кинотеатр на 20 мест).

Ирина Калинина, генеральный директор агентства недвижимости TWEED (Москва), говорит, что строительство хорошей школы положительно сказывается на имидже целого направления. «Например, как мы видим из общения с клиентами, строительство гимназии на Минском шоссе повысило его востребованность в глазах покупателей», — рассказала она.

Впрочем, при строительстве инфраструктуры есть и свои «подводные камни». Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки-Групп», объясняет: «Девелоперу, который привык возводить только жилье, очень сложно перестроить свое ценообразование и „зашить“ в квадратный метр еще и дополнительную нагрузку. Он находится между двух огней: слишком обширная инфраструктура вынудит предлагать более высокую стоимость квадратного метра, и покупатель может отказаться от покупки. Слишком узкая инфраструктура или отсутствие таковой не позволит заинтересовать покупателя вообще». ■

А У НАС ВО ДВОРЕ... КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИИ KNIGHT FRANK ST. PETERSBURG СОСТАВИЛА РЕЙТИНГ САМЫХ БЛАГОУСТРОЕННЫХ ДВОРОВ ЭЛИТНЫХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ.

ПРОМЕНАД И ФОНТАН ВО ДВОРЕ «ДОМА У МОРЯ» НА КРЕСТОВСКОМ ОСТРОВЕ

Рассмотрев построенные в Петербурге за последние 15 лет премиальные объекты, эксперты Knight Frank St. Petersburg отдали первое место по благоустройству территории жилому комплексу на 2-й Березовой аллее, 13–15. Элитный комплекс, возведенный на Каменном острове строительной корпорацией «Возрождение Санкт-Петербурга» в 2004 году, стал образцом бережного редевелопмента в зоне охраняемого культурного наследия с восстановлением исторического облика участка. Уникальность проекта состояла в восстановлении не только исторического облика зданий, но и окружающего ландшафта.

В ходе строительства объекта был восстановлен засыпанный в XIX веке канал, что улучшило гидрологическую обстановку на острове — до этого из-за отсутствия стока Большого Безымянного канала в Невку территория подтапливалась, поскольку обводной канал не справлялся. Также был восстановлен комплекс зданий на Березовой аллее, где ранее находились постройки усадьбы Елисеева, в советский период превращенные в кинокопировальную фабрику со складами горюче-смазочных материалов и легковоспламеняющихся жидкостей.

«Комплекс на Березовой аллее стал первопроходцем по ряду параметров, и накопленный опыт актуален до сих пор, — говорит Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад». — Например, тактика воссоздания исторических зданий после тщательной рекультивации земли. Или практика скрупулезной реконструкции объекта, в ходе которой копии утраченной керамической плитки эпохи модерна делали в Германии по спецзаказу».

Третье место в рейтинге Knight Frank St. Petersburg занял еще один объект СК «Возрождение Санкт-Петербурга» — проект «Дом у моря» на Крестовском острове. Во дворе жилого комплекса, устроенного на стилобате, расположен эффектный променад, завершающийся фонтаном. Оба объекта, вошедшие в тройку лидеров рейтинга, возведены по проектам архитектурной мастерской «Евгений Герасимов и партнеры».

Бизнес-единица «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» в составе группы ЛСР объединяет три направления девелопмента, которые развивают компании: ОАО «Строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“» (сегмент премиальной недвижимости), ООО «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» (сегмент жилья масс-маркет) и ООО «Особняк» (загородная недвижимость). ■