



ЕЛЕНА ФЕДОТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ВРАГИ СВОБОДЫ

Нередко свобода оборачивается такими последствиями, которые трудно предположить. Это относится ко всякого рода свободам, но я-то имею в виду свободную планировку жилого пространства. Оказывается, главный враг квартиры-студии, например, это не что иное, как жир. Во время приготовления еды он вместе с паром поднимается к потолку, а потом оседает на все, что возможно: на стены, мебель, технику... Специалисты говорят, что даже вытяжка над плитой не помогает. А вот в квартирах просторных главным врагом видится коридор — если он, конечно, не коридор Вазари с его живописными шедеврами, по которому великий герцог тосканский тайно и безопасно мог переходить из одного палатца в другое, как бы из офиса домой. В нашем варианте — это самое узкое место, ограниченное двумя стенами. Тут вспоминаются старые петербургские квартиры — и сегодня некоторые из них хранят следы типовой планировки. С парадной лестницы входящий попадает в прихожую — отдельное помещение с тремя-четырьмя дверями: в кабинет, гостиную, столовую и в коридор (дверь в него держали притворенной), которыми пользовалась в основном прислуга — для нее имелся «черный» вход рядом с кухней (парадные и черные лестницы вели в квартиры с разных сторон). Господа шли другим путем — через анфиладу комнат с симметрично расположенными дверями, хотя каждое помещение, тем не менее, имело еще одну дверь — в тот самый коридор. Очень деликатная композиция, надо сказать. Правда, именно она позволила в мгновение ока сделать из барских квартир убогие коммуналки с изолированными комнатами: анфиладные двери забивались фанерой, и оставалась одна-единственная дверь — в общий коридор. Редкий коренной петербуржец не прошел через коридор ленинградской коммунальной квартиры! В нынешних же реалиях этот элемент совместного проживания хотелось бы отнести к рудиментам, но дизайнеры говорят, что свободная планировка — понятие весьма условное. Она имеет свои рамки, ограниченные размером пространства и желанием заказчика все-таки иметь место в квартире для уединения, кроме ванной и туалета.

Эксперты рынка недвижимости утверждают, что покупатели дорогого жилья все чаще выбирают квартиры с готовой отделкой. Премущества готовых решений очевидны: стоит только заплатить — и начинать новую жизнь в новых стенах можно хоть завтра.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПРЕМИАЛЬНОЕ МЕСТО СЕГОДНЯ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В ПРОДАЖЕ НАХОДИТСЯ ОКОЛО ЧЕТЫРЕХ ДЕСЯТКОВ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ, КОТОРЫЕ ПОЗИЦИОНИРУЮТСЯ КАК ЭЛИТНЫЕ. НО В СРЕДЕ АНАЛИТИКОВ ЕСТЬ ТЕ, КТО СЧИТАЮТ, ЧТО В ПЕТЕРБУРГЕ ВСЕГО ОДИН ПО-НАСТОЯЩЕМУ ПРЕМИАЛЬНЫЙ РАЙОН. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

По данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в продаже находится 340 коттеджных поселков и 47 дополнительных очередей существующих поселков — это около 35,1 тыс. домовладений и участков. Также в продаже находится 50 проектов с таунхаусами и 15 очередей. В пределах 30 км от города (зона постоянного проживания) находится 103 коттеджных поселка и 16 очередей уже существующих на рынке проектов — это около 8,4 тыс. домовладений и участков.

«Поселков класса элита около сорока. Проектов, где предлагаются земельные участки под самостоятельную застройку (участки с подрядом и без подряда) класса элита, примерно двенадцать. Предложение под самостоятельную застройку класса элита наиболее распространено в Приозерском районе Ленинградской области, доля которого составляет 29 процентов (от количества объектов). На втором месте находится Всеволожский район Ленинградской области (23 процента от количества объектов)», — рассказывает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

ПОДАЛЬШЕ ОТ ГЛАЗ ЛЮДСКИХ Как отмечают аналитики, зачастую по предлагаемой цене в коттеджных поселках покупателю интереснее купить участок в желаемом месте и построить дом «своей мечты», привлекая лучших застройщиков и архитекторов. «Судя по темпам продаж домовладений и участков, можно сделать вывод, что покупатели класса элита отдают почти одинаковое предпочтение проектам, которые находятся на высокой стадии готовности, где есть готовые дома, а в будущем предполагается однородное социальное окружение, и участкам под самостоятельную застройку», — полагает госпожа Трошева.

По данным «Петербургской недвижимости», во Всеволожском районе объекты класса элита в основном представлены в направлении Вартемяги, Токсово, Скотное. В Приозерском районе такие объекты расположены поблизости от озер (Суходольское), в Выборгском районе элитная локация — в основном расположена в направлении Репино-Ленинское, Рощино. Петродворцовый район представлен одним объектом, расположенным в Петродворце.

Элитные поселки имеют особенное расположение, для которого обязательно наличие водоема, а также лесопарковой, парковой зоны или лесного массива.

Впрочем, есть эксперты, которые категоричны в своих оценках и считают, что по-настоящему элитным направлением остается пока лишь только Курортный



КОГДА СОСЕДИ ДАЛЕКО, ОТКРЫВАЮТСЯ СОВСЕМ ДРУГИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

район Санкт-Петербурга. «Особенно популярны поселки, расположенные между Сестрорецком и Зеленогорском. Новых элитных локаций не появляется. Хотя попытки есть. Например, в Шлиссельбурге реализуется проект коттеджного поселка «Нотебург», который девелопер позиционирует как элитный. Однако мурманское направление пока непопулярно у покупателей загородного жилья премиум-класса, да и расстояние от города достаточно значительное — 34 км. Но проект пока не завершен, через пару лет мы увидим, удастся ли девелоперу создать в окрестностях Петербурга новую элитную локацию», — говорит Анна Калинина, руководитель отдела элитной жилой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

«Лучший вариант элитного загородного жилья — это поместье, когда в твою собственность входит не только огромный дом, но и несколько гектаров земли вокруг него. Когда до соседнего домика — минимум километр, нет мусора, шумных соседей и посторонних лиц под окнами — это элитное жилье. Если мы говорим о современных коттеджных поселках, которым присваивают класс элита, то нужно признать, что они не будут являться по-настоящему элитным жильем. Могу выделить только одно премиальное место в Петербурге: кооператив «Озеро», — иронизирует Евгений Якушин, генеральный директор УК «Система».

ТРИ КИТА По мнению госпожи Калининой, для того чтобы локация стала элитной, необходимо сочетание трех факторов: отличная транспортная доступность, наличие развитой инфраструктуры и пешая доступность до водоема или Финского залива. «Если хотя бы одного из этих факторов нет, сделать поселок элитным

не удастся», — заявляет госпожа Калинина.

Андрей Тетыш, председатель совета директоров, президент группы компаний АРИН, добавляет: «Для элитного класса важно однотипное окружение. Дорогой поселок с видом на допотопное жилье середины прошлого века вряд ли будет пользоваться хоть каким-то спросом».

«Престижность локации или складывается исторически (как, например, в случае с Рублевкой, которая всегда была номенклатурной), или формируется искусственно с помощью маркетинговых и PR-инструментов, направленных не только на продажи, но и на создание имиджа, истории, легенды загородной трассы. На рост престижности направления влияют и сами поселки, которые на нем строятся. Элитные поселки постепенно делают элитной и трассу. Один из примеров, когда человек создает место, а не место человека, — Новорижское шоссе, которое благодаря целенаправленным усилиям нескольких девелоперов постепенно получило звание «второй Рублевки», — рассказывает про московский опыт Дмитрий Котровский, управляющий партнер девелоперской компании «Химки Групп».

Немаловажным для статуса поселка является и его расстояние до города. Любава Пряникова, старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International, говорит: «Элитное загородное жилье, предназначенное для постоянного, а не сезонного проживания определяется не столько расстоянием от границ города, сколько удобством транспортной доступности. Оптимальная удаленность — 15–20 минут до города на автомобиле, однако если в локации есть уникальные природные ресурсы — залив, красивое озеро, хороший лес, то покупатель готов потратить больше времени на дорогу». → 16