

ДОМ архитектура

В пользу общества

Зонирование



Поселок «Агаларов-Эстейт» на Новорижском шоссе. Почти половина площади отведена под рекреационные цели и ландшафтный дизайн

(Окончание. Начало на стр. 15)

Доля общественных зон

Хотя вычислить, насколько лишняя сотка общественной зоны повышает привлекательность поселка, невозможно, эта зависимость существует, к чему следует относиться очень серьезно. «Чем лучше обустроена рекреационная зона, тем выше статус поселка и тем дороже стоимость земли на каждом участке. Если усовершенствовать рекреационную зону с уровня поселка экономкласса до бизнес-класса, то стоимость сотки может увеличиться до 40%», — рассказывает Анна Шишкина, начальник отдела маркетинга компании «Абсолют Менеджмент».

Создатель поселка «Агаларов-Эстейт» Арас Агаларов уверен, что успех его проекта обусловлен в немалой степени тем, что при планировке чуть не половина земли была выделена под общественные зоны. «По жертвовать половиной земли не каждый решится», — говорит девелопер. — И эта земля не просто выбывает из продажи — она требует огромных вложений: гольф-поле, искусственный пруд, водопад, насыпные горки... Бессмысленно говорить о том, насколько повысилась цена домовладения благодаря ландшафтному дизайну и большим зонам общественных площадей: без этого поселок класса люкс не может существовать и не может продаваться.

А когда продукту нет альтернативы, ты хозяин положения». Никаких правил и норм, регламентирующих количество общественных зон на территории поселка, не существует, все зависит только от представлений девелопера. В поселках экономкласса общественные зоны практически не создаются: это нерентабельно. В бизнес-классе и de luxe ситуация другая. Здесь все зависит от фантазии и пожеланий девелопера, его позиционирования на рынке и желания сделать свой объект как можно более привлекательным и интересным. «Успех коттеджного поселка предопределяется именно системным подходом к его созданию», — объясняет директор московского представительства

компании «Росса Ракенне СПб» (официальный дистрибутор концерна Hovka в России) Александр Львовский. Алексей Пашигорев, директор по продажам компании Amdex Group, считает, что если говорить о крупных проектах, то в поселках премиум-класса общественная территория должна составлять порядка 35–40%. По словам Сергея Фокина, «наиболее эффективным является проект коттеджного поселка на территории от 20 до 25 га, где доля общественных площадей составляет примерно от 20 до 30%. В среднем, согласно опросу девелоперов, в дорогих поселках процент свободных площадей должен быть на уровне 30%, в поселках биз-



Поселок «Хонка-Парк» под Петербургом. Деревянная архитектура требует простора окружающей среды

нес-класса — 15–25%, экономкласса — 7–15%. Правда, есть небольшие поселки на 15 домов с большими участками — естественно, там требования к инфраструктуре меньше. Процент свободных площадей в них может быть таким же, как в поселках экономкласса. Неудачными поселками, по мнению экспертов, являются те, в которых на небольшой территории построено много домов. «Их строили, не уделяя должного внимания инфраструктуре, поэтому продажи затянулись на несколько лет и ведутся до сих пор. Например, в «Лукоморье», «Смородинке», — делится информацией Алексей Пашигорев.

«Компания, которая имеет хорошую репутацию на рынке, никогда не будет строить поселки, в которых одна территория будет создана в ущерб другой. Соотношение между зонами должно быть гармоничным — это первая задача, которая стоит перед хорошим девелопером», — уверен Павел Трейвас. По его словам, в поселке «Гринфилд» общественная зона занимает 25–30% — при том что общая территория поселка составляет 120 га, более 30 га отведено под общественную зону. В Millennium Park общественная зона составляет 30–35%. Общая площадь поселка — 200 га, а общественная зона — более 70 га вместе с дорогами.

«Компания, которая имеет хорошую репутацию на рынке, никогда не будет строить поселки, в которых одна территория будет создана в ущерб другой. Соотношение между зонами должно быть гармоничным — это первая задача, которая стоит перед хорошим девелопером», — уверен Павел Трейвас. По его словам, в поселке «Гринфилд» общественная зона занимает 25–30% — при том что общая территория поселка составляет 120 га, более 30 га отведено под общественную зону. В Millennium Park общественная зона составляет 30–35%. Общая площадь поселка — 200 га, а общественная зона — более 70 га вместе с дорогами.

«Компания, которая имеет хорошую репутацию на рынке, никогда не будет строить поселки, в которых одна территория будет создана в ущерб другой. Соотношение между зонами должно быть гармоничным — это первая задача, которая стоит перед хорошим девелопером», — уверен Павел Трейвас. По его словам, в поселке «Гринфилд» общественная зона занимает 25–30% — при том что общая территория поселка составляет 120 га, более 30 га отведено под общественную зону. В Millennium Park общественная зона составляет 30–35%. Общая площадь поселка — 200 га, а общественная зона — более 70 га вместе с дорогами.

Перво-классные дома

быстрые сроки строительства
минимальные затраты на отделку
нормативный срок эксплуатации — 100 лет

Новостройки Москвы и Подмосковья

933-7606 • «ДСК-1 и Ко»
www.dsk1.ru реализация квартир

«Компания, которая имеет хорошую репутацию на рынке, никогда не будет строить поселки, в которых одна территория будет создана в ущерб другой. Соотношение между зонами должно быть гармоничным — это первая задача, которая стоит перед хорошим девелопером», — уверен Павел Трейвас. По его словам, в поселке «Гринфилд» общественная зона занимает 25–30% — при том что общая территория поселка составляет 120 га, более 30 га отведено под общественную зону. В Millennium Park общественная зона составляет 30–35%. Общая площадь поселка — 200 га, а общественная зона — более 70 га вместе с дорогами.

Обременения в свою пользу
Одна из самых трудных для девелопера задач — правильно определить место для размещения общественной зоны. Ведь земля в ближайшем Подмосковье очень дорога. Многие девелоперы пытаются использовать для этих целей непригодные для жилой застройки земли. К тому же сегодня в Подмосковье земель без обременений практически нет, а если и есть, то далеко от МКАД. Чем ближе к Москве, тем их больше. Это нефтепроводы, газопроводы, водопроводы, ЛЭП, санитарно-защитные зоны. «Разумный девелопер при строительстве коттеджного поселка старается поместить зону рекреации (прогулочная зона, спортплощадки, корты и т. д.) именно на территории с обременением. Естественно, если мы говорим о верхнем ценовом сегменте, теннисный корт под ЛЭП не сделают, но если нет очень высокого напряжения, то стоянку для машин там сделать можно», — говорит Анна Шишкина. «Бывают ситуации, когда назначение земли не позволяет строить на ней жилье — застройщики вынуждены делать там рекреационную зону. Например, в центре поселка «Никольская слобода» на Ильинском шоссе есть участок порядка 10 га, предназначенный под создание искусственного водоема», — рассказывает Елена Первакова, руководитель отдела загородной недвижимости компании Tweed. Если говорить о цене вопроса, то проектирование одной сотки общественных террито-

рий в поселке бизнес-класса обходится девелоперам не менее чем в \$1000 за сотку, а сами работы — в среднем в \$12 000. Это включает в себя и дренаж, и ландшафтные работы, и освещение, и подведение коммуникаций. В элитных поселках, где высаживают редкие растения, создают искусственные водоемы, цена обустройства общественной зоны может достигать \$25 000. И это не предел. «Чтобы сократить издержки, застройщик может сдавать зоны с обременениями в аренду — например, какой-нибудь теннисной школе. Естественно, величина аренды в данном случае будет ниже рынка, но это хоть что-то», — говорит Анна Шишкина. — Главный объект получения прибыли у застройщиков другой, например торговая зона, которая обязательна в поселке высоко-го класса, а теннисные корты не столь дороги в обслуживании. Здесь есть два варианта. Первый — строить их на дешевой земле, каковой является земля с обременениями, второй — либо сдавать в аренду, либо продавать.

Инфраструктура в нагрузку
Чем выше статус поселка, тем больше инфраструктура. Поселки экономкласса, как правило, ограничиваются административным зданием и небольшим магазинчиком. Поселки более высокого класса обязательно обладают спортивными сооружениями, отдельными фитнес-центрами, ресторанами, магазинами, гольф-полями и т. д. «Иногда

для больших поселков со значительным количеством домов администрация при утверждении проекта предусматривает обременение в виде строительства детского сада и школы», — отмечает Сергей Фокин. В поселке среднего класса, где стоимость дома составляет около \$1 млн, строятся спортивные сооружения, появляются прогулочные рекреационные зоны, фонтан, обязательно наличие кафе-ресторана, супермаркета и т. д. Встречаются и неординарные решения: данс-холл, кинозал, театр-студия, дом детского творчества, ландшафтные парки, усадебный комплекс с парком, как, например, в поселке «Покровское-Рубцово». По словам Елены Перваковой, с одной стороны, девелопер вынужден учитывать пожелания покупателя, который готов платить больше за поселок с хорошей инфраструктурой, с другой — он вынужден учитывать требования районной администрации по соотношению жилья и необходимой для него инфраструктуры (школы, детские сады и др.). Таким образом, в мегапоселках на 400–600 домовладений, таких как «Резиденция Бенилюкс», «Пестово», «Княжье озеро» и др., инфраструктура максимально развита. У этого есть и свои плюсы: инфраструктура может окупаться, кроме того, ею пользуются и жители других поселков. «В элитном сегменте наиболее удачным по эффективности расположения общественных зон я бы назвал поселок «Павлово», — приводит пример Сергей Фокин. —

Здесь есть образовательные учреждения, детские сады, рестораны, супермаркеты, фитнес-центры и т. д. Кроме того, рядом находится ГРЦ «Павловское подворье», который включает в себя весь стандартный набор развлечений и мест, где можно потратить деньги. В этом поселке около 35% территории отдано под общественные зоны». Поселок «Павлово» создал вокруг себя инфраструктурный центр, которым стали пользоваться другие поселки. «У нас нет необходимости создавать собственную инфраструктуру, так как она уже существует по другую сторону дороги. При разработке концепции «Маленькой Италии» компания «Мультигруп» учитывала такое выгодное соседство. Естественно, в нашем поселке есть детские площадки и кафе, но если захочется чего-то большего, то это можно легко найти по соседству. В результате площади поселка используются более эффективно», — замечает Сергей Фокин. «Говорить о стандартном инфраструктурном наборе не имеет смысла: каждый девелопер сам определяет необходимые его поселку объекты», — рассказывает Алексей Пашигорев. — В поселок могут быть приглашены сетевые операторы, и этой инфраструктурой могут пользоваться жители близлежащих районов. Поэтому она должна изначально планироваться как отдельный коммерческий проект, который к тому же повышает инвестиционную привлекательность поселка».

Илья Терентьев
Поселок «Заокские просторы» в Тульской области. Типичное зонирование объекта эконом-класса

Зонирование коттеджных поселков Подмосковья			
Название	Класс поселка	Общая площадь (га)	Доля общественных зон (%)
«Агаларов-Эстейт»	Элит	280	45,2
«Довиль»	Элит	64	39
«Павлово»	Элит	69	35
«Резиденция Бенилюкс»	Элит	80	35
Millennium Park	Элит	200	35
«Николино»	Элит	150	30
FreeSky	Элит	4	30
«Пестовская гавань»	Элит	24	25
«Маленькая Италия»	Элит	28	25
«Гринфилд»	Элит	120	25
«Покровское-Рубцово»	Элит	41	24
«Лесная рапсодия»	Бизнес-класс	20	15
«Заокские просторы»	Экономкласс	150	10