

ЗОЛОТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

РЫНОК ЗАГОРОДНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ ПО-ПРЕЖНЕМУ ДЕМОНИСТРИРУЕТ ДОВОЛЬНО ВЯЛОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОСЛЕ КРИЗИСА. В СВЯЗИ С ЭТИМ МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ СТАЛИ УПРОЩАТЬ СВОИ ПРОЕКТЫ.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Если раньше планировались поселки с вертолетными площадками, бутиками, театрами и музеями, то теперь амбиции стали гораздо скромнее. Содержать роскошную инфраструктуру оказывается не по карману даже очень состоятельным жителям поселков.

На данный момент появилось несколько крупных проектов в южных районах — Гатчинском и Пушкинском. Благодаря доступности инженерных коммуникаций и невысокой по сравнению с северными районами стоимости земельных массивов можно судить о перспективах развития рынка в этом направлении. Если говорить о малоэтажных многоквартирных комплексах, то, по мнению аналитика «Петромар Девелопмент» Дарьи Нещеретовой, «тенденцией 2011 года является появление проектов малоэтажной многоквартирной застройки на значительном удалении от города — например, комплекс „Красавица“ вблизи Большого Симагинского озера в Выборгском районе или „Виктория“ в Рощино».

Евгения Васильева, заместитель директора департамента консалтинга «Colliers International Санкт-Петербург», считает, что за последние годы требования к набору объектов инфраструктуры в загородных поселках заметно изменились: «В большинстве случаев застройщики ограничиваются сооружением основных объектов (магазин, детская и спортивная площадки, небольшой ресторан), так как дополнительные объекты могут остаться невостребованными. Надо помнить, что обилие объектов социальной и коммерческой инфраструктуры создает существенную нагрузку на стоимость обслуживания поселка, что негативно влияет на потребителей».

«Крупные кварталы малоэтажной многоквартирной застройки чаще появляются у границы населенного пункта с уже функционирующими объектами инфраструктуры. Однако зачастую социальные объекты, детские сады и школы переполнены и не могут принять всех желающих — потенциальные жильцы сталкиваются с проблемами. Хотя во многих крупных проектах и предусмотрено строительство социальных объектов, не каждый инвестор в состоянии нести подобную нагрузку. Вернуть инвестиции возможно только путем передачи объекта государству. Четкий механизм государственно-частного партнерства в этой области не разработан», — констатирует Дарья Нещеретова.

ПОБЛИЖЕ К ОСНОВНЫМ ПОТОКАМ

Лидия Пашнова, директор по маркетингу и PR ИСГ «Сплав» (коттеджный поселок «Охтинское раздолье» во Всеволожском районе), считает, что наличие или отсутствие социальной инфраструктуры в коттеджных поселках зависит от месторасположения: «Если проект расположен вблизи населенного пункта с



КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК В РАЙОНЕ ШУВАЛОВО-ОЗЕРКИ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ КОМФОРТНЫХ ЗОН, ЧТО ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ БЛИЗОСТЬЮ РАЗВИТОЙ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

развитой инфраструктурой, ее наличие в самом поселке может быть необязательным условием. Если коттеджный поселок расположен в отдалении, встает вопрос о ее организации. Необходимый объем рассчитывается исходя из экономических показателей проекта, планируемого количества жителей, ценового уровня поселка и того, кто будет пользоваться услугами предлагаемой инфраструктуры: только жители поселка или еще и жители близлежащих домов за границей проекта». Удачным расположением обладают, например, жилые комплексы «Золотой век» компании ЦДС и «Царскосельская усадьба» в Пушкине, где развита инфраструктура и есть удобная транспортная развязка. «Дома находятся в непосредственной близости от детской спортивной школы, детских садов и престижных школ района, продовольственных магазинов. В пяти минутах ходьбы открылся салон красоты и медицинский центр. Несмотря на это „Царскосельская усадьба“ расположена обособленно в тихом уютном месте», — рассказывает Виктор Мурашев, директор ООО «САНД».

Генеральный директор группы компаний ЦДС Михаил Медведев уверен, что покупатель жилья в ближайшем пригороде ориентируется не только на соотношение цены и качества, но прежде всего на комфортность проживания. Успех поселка таунхаусов «Кантеле» в Репино Михаил Медведев связывает в первую очередь с оптимальным набором «комфортных опций». В то же время эксперты отмечают, что для сетевых

операторов даже самая большая территория коттеджного поселка мала с точки зрения стабильных покупательских потоков.

Максим Берг, директор компании «Петростиль», уверен, что при проектировании внутренней инфраструктуры коттеджного поселка необходимо найти баланс между потребностями и возможностями жильцов, чтобы проживание было комфортным, а оплата за обслуживание разумной: «Универсальных решений не существует. Набор необходимых объектов зависит от сочетания множества факторов. В самом камерном поселке нашей компании „Высокие ели“ (5 домов) мы предусмотрели теннисный корт и детскую площадку, в дачном клубе „Корабельные сосны“ (49 домов) есть открытый бассейн, детские игровые площадки, прогулочные аллеи. В „Горках СПб“ (16 домов) — административный комплекс с плавательным бассейном, сауной, тренажерным залом, бильярдной. В строящемся проекте de luxe „Медовое“ запланирован клубный дом Waves с бассейном, спортзалом, комнатой отдыха, игровой зоной для детей, сауной».

Марина Агеева, директор регионального инфоцентра проекта «Свой дом», указывает на то, что сегодня на рынке всего пара десятков действительно завершенных функционирующих проектов из примерно четырех сотен, заявленных на рынке Ленобласти в период с 2005 года: «Однако их опыт уже показателен: кафе и магазины в поселках остаются невостребованными. В большинстве

проектов существует серьезная проблема неплатежей за обслуживание поселков. Большие долги скапливаются как раз в крупных проектах, где часть участков была выкуплена до кризиса с инвестиционными целями. Их владельцы считают, что раз они не пользуются своими участками, то и платить не должны. Правления поселков подают судебные иски и легко выигрывают дела, прецедентов уже немало. На фоне реальной проблемы неплатежей за элементарное обслуживание территории вызывают удивление фантазии разработчиков некоторых проектов: они планируют строить спа-центры, бутики, яхт-клубы, вертолетные площадки, встречаются даже театр и музей. Все это можно построить, только непонятно, за чей счет содержать».

НЕ МЕНЬШЕ СОТНИ Участники рынка говорят, что социальную инфраструктуру для поселков имеет смысл создавать, если в нем насчитывается не менее 100 домовладений.

Генеральный директор ОАО «БТК Девелопмент» Дмитрий Абрамов полагает, что открывать мини-маркеты, реализующие товары первой необходимости, целесообразно, если в коттеджном поселке имеется более 100 домовладений. Максим Берг считает, что строительство магазина на территории поселка было бы оправданно при количестве домовладений свыше 150. Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов говорит, что средний поселок в среднем имеет 20–30 домовладений: «Понятно, что в таком коттеджном поселке говорить о магазине не приходится, это может быть ларек или магазинчик, предлагающий минимальный набор продуктов. Что касается окупаемости большого магазина, то нужно, чтобы в поселке было не менее 100 домовладений. Своих школ, садов и больниц не имеет практически ни один поселок, разве что в крупных объектах застройки, там, где предполагаются коттеджи для постоянного проживания. Для развития серьезной инфраструктуры поселок должен находиться в непосредственной близости от населенного пункта».

С ним согласна Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос»: «Количество объектов и их назначение зависят не только от количества домовладений, но и от других факторов: удаленности от города и городской инфраструктуры, использования домов в поселке для сезонного или постоянного проживания, интересов и увлечений владельцев, стоимости обслуживания. Если в крупном поселке много домовладений выкуплено с инвестиционной целью и они не заселяются, то даже объекты первой необходимости, например продовольственный магазин, будут нерентабельны». ■