

БЕСКЛАССОВЫЙ РЫНОК

КАК ГОВОРЯТ СПЕЦИАЛИСТЫ РЫНКА ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ОДНОЙ ИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ДЛЯ МАРКЕТОЛОГОВ ЯВЛЯЕТСЯ ТО, ЧТО ГРАНИЦЫ КЛАССОВ ТОГО ИЛИ ИНОГО ПРОЕКТА ДО СИХ ПОР ОСТАЮТСЯ РАЗМЫТЫМИ, ЧТО ЗАТРУДНЯЕТ ЕГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ. ПОПЫТКИ ВВЕСТИ КЛАССИФИКАЦИЮ ПРЕДПРИНИМАЮТСЯ РЕГУЛЯРНО, ОДНАКО БЕЗ ОСОБОГО УСПЕХА — У КАЖДОГО СВОЙ ВЗГЛЯД НА ТО, КАК ЭТО ДОЛЖНО ВЫГЛЯДЕТЬ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Наталья Комиссарова, директор департамента жилой недвижимости агентства недвижимости Home Estate, говорит: «Наличие классификации нужно для удобства, во-первых, в аналитике рынка, во-вторых, для покупателей: позиционирование объекта в том или ином сегменте подразумевает его стоимость, качество, инфраструктуру, площадь домовладения и прилегающего участка. Так, если коттедж относится к сегменту „элиты“, то он будет стоить не менее 10 млн рублей, иметь закрытую охраняемую территорию, будет строиться с использованием европейских материалов и по европейским стандартам качества».

Анна Тарасова, директор по развитию НП «АЗН», рассказала: «Мы как раз сейчас занимаемся разработкой адекватной классификации загородной недвижимости».

Главной проблемой рынка остается то, что в настоящее время каждый девелопер подгоняет существующую классификацию под себя, в результате создается впечатление, что главные качества девелопера — способность к адаптации и харизма, направленная на убеждение покупателя.

«Мы считаем, что классификация загородного жилья может опираться только на объективные параметры, созданные в результате работы девелопера. Для этого, конечно, необходимо исключить уникальные качества застроенной территории, например, озеро или сосновый бор», — рассуждает госпожа Тарасова.

Еще один вопрос, открытый для профессионального сообщества: нужно ли опираться



главной проблемой рынка остается то, что в настоящее время каждый девелопер подгоняет существующую классификацию под себя, в результате создается впечатление, что главные качества девелопера — способность к адаптации и харизма, направленная на убеждение покупателя

ся при определении классности на наличие в новом жилом комплексе жизненно необходимых элементов, таких как дом, электричество, вода, газ (другой вид получения энергии), отопления и дороги. «На мой взгляд, современный человек понимает, что для адекватной жизни это нормальные и обязательные элементы, не требующие отдельных аплодисментов для застройщика и дополнительных обсуждений. Все это уже давным-давно норма жизни. Думаю, что найдется небольшое количество людей, даже в поселке экономкласса, может быть, и то сомнитель-

но, из глубокого региона, готовых ходить на горшок, мыться из ведра и согреваться чем бог послал. Разработанная нами классификация делит загородную недвижимость на комфорт-, средний, бизнес- и элит-классы. При этом основными критериями оценки являются площадь участка (количество соток на человека), плотность населения (количество человек на гектар), площадь земли общего использования (парковки, парки, озеро, дороги, да и все остальное, чем жители пользуются совместно) и прочие характеристики», — рассказывает госпожа Тарасова. «Наличие соцобъектов не может быть фактором, определяющим классность поселения. Они крайне необходимы для комфорта и абсолютно не нужны элите, то есть тем людям, которые могут себе позволить, например, нанять гувернантку со знанием двух языков и соорудить „скинувшись“, мини-школу частную на 5–15 детей, обеспечив лучшим оборудованием и педагогическим составом», — говорит госпожа Тарасова.

Евгения Стрельцова, директор по связям с общественностью ООО «Управляющая компания „Старт Девелопмент“», полагает, что существующая классификация (деление поселков по принципу: премиум (элит), бизнес, комфорт и эконом), давно устарела. «Когда-то она была полностью скалькирована с классификации городской недвижимости. На то время — когда коттеджные поселки строились преимущественно по принципу „второго дома“ — это, было, пожалуй, самое разумное решение. Однако ситуация сильно переменилась. Появились новые форматы

жилья: малоэтажные пригородные комплексы, клубные поселки по интересам, коттеджные поселки для постоянного проживания. Сформировались и потребности жителей пригородов. Как раз время задуматься о новом подходе к определению классов пригородного жилья. Если все-таки привязываться к стоимостным характеристикам, то мы определяем два крупных класса: это поселения массового спроса (эконом и комфорт-классов) и премиум-сегмент (бизнес и элита). В массовый сегмент попадают дачные поселки, где дома используются как второе жилье, и малоэтажные комплексы для постоянного проживания. В дорогом сегменте мы выделяем три типа коттеджных поселков: для постоянного проживания, для сезонного и клубные. У каждого типа поселений — свой набор характеристик, где-то они пересекаются, где-то совершенно уникальны. Про необходимые и достаточные характеристики малоэтажных пригородов мы уже много говорили. Небольшие площади домов и участков, разнообразие типов домов — от коттеджей до таунхаусов и квартир, близость к городу, полноценная социальная, инженерная и транспортная инфраструктура, альтернативный личному транспорт. По сути — городская жизнь в экологичном пригороде. Совсем другой набор, к примеру, у клубных коттеджных поселков. Расстояние не имеет решающего значения, зато вот где нужна избыточность соцобъектов. Это могут быть причалы для яхт, SPA-комплексы или даже гольф-поля — в зависимости от профиля клуба», — говорит госпожа Стрельцова. ■

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОСЕЛЕНИЙ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ

ВИДЫ ПОСЕЛЕНИЙ	РАССТОЯНИЕ ОТ ГОРОДА	СТАТУС УЧАСТКА	ИНЖЕНЕРНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА (МИНИМУМ)	ТИПЫ ДОМОВ И УЧАСТКОВ	ФОРМАТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ	СОЦИАЛЬНАЯ И КОММЕРЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА	БЛАГОУСТРОЙСТВО	ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	ОКРУЖЕНИЕ
ПОСЕЛЕНИЯ МАССОВОГО СПРОСА (ЭКОНОМ- И КОМФОРТ-КЛАССОВ)									
ДАЧНЫЕ ПОСЕЛКИ (ДОМ КАК ВТОРОЕ ЖИЛЬЕ)	НЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЯ	СНТ/ДНП	ЭЛЕКТРИЧЕСТВО ОТ ЗАСТРОЙЩИКА, ЛОКАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ — ОТ ЗАСТРОЙЩИКА ИЛИ ОРГАНИЗУЮТСЯ КЛИЕНТОМ САМОСТОЯТЕЛЬНО	ТОЛЬКО КОТТЕДЖИ, УЧАСТКИ ОТ 6 СОТОК	УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА, УЧАСТКИ С ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ/ НЕОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ПОДРЯДОМ	МАГАЗИН	ГРУНТОВЫЕ ДОРОГИ	ПОДЪЕЗДНЫЕ АСФАЛЬТИРОВАННЫЕ ДОРОГИ. РАССТОЯНИЕ ОТ ОСТАНОВОК МАРШРУТНОГО И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА НЕ БОЛЕЕ 3 КМ	ПРИРОДА ДЛЯ ОТДЫХА: ЛЕСНЫЕ МАССИВЫ, ОЗЕРА, ОТСУТСТВИЕ БЛИЗИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ТРАСС И ПРЕДПРИЯТИЙ
МАЛОЭТАЖНЫЕ КОМПЛЕКСЫ ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ	В ПРЕДЕЛАХ 30 КМ ОТ КАД	ИЖС/ЗЕМЛИ ПОСЕЛЕНИЙ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ	ЦЕНТРАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ, ОБЯЗАТЕЛЬНО ГАЗОСНАБЖЕНИЕ, ЖЕЛАТЕЛЬНЫ ТЕЛЕВИДЕНИЕ, ТЕЛЕФОНИЯ, ИНТЕРНЕТ	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ДОМА (КОТТЕДЖИ, ТАУНХАУСЫ, ДУПЛЕКСЫ) С УЧАСТКАМИ 1-6 СОТОК. МНОГОКВАРТИРНЫЕ ДОМА (3-5 ЭТАЖЕЙ)	ПОКВАРТАЛЬНАЯ ЗАСТРОЙКА	МАГАЗИНЫ (ПРОДУКТОВЫЙ, ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ, МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ), МЕДПУНКТ, АПТЕКА, ДЕТСКИЙ САД, ШКОЛА — ЕСЛИ НЕ В САМОМ ПОСЕЛЕНИИ, ТО В ПРЕДЕЛАХ ПЕШЕХОДНОЙ ДОСТУПНОСТИ ОТ НЕГО	АСФАЛЬТИРОВАННЫЕ ВНУТРИКВАРТАЛЬНЫЕ ДОРОГИ, ТРОТУАРЫ, ГАЗОНЫ, ДЕТСКИЕ И СПОРТИВНЫЕ ПЛОЩАДКИ, ЗОНЫ ОТДЫХА, ГОСТЕВЫЕ ПАРКОВКИ	ПОДЪЕЗДНЫЕ АСФАЛЬТИРОВАННЫЕ ДОРОГИ ОТ ОСТАНОВОК МАРШРУТНОГО И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА НЕ БОЛЕЕ 1 КМ	ХОРОШАЯ ЭКОЛОГИЯ, БЛИЗОСТЬ К ЦЕНТРАМ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРИТЯЖЕНИЯ (ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ЦЕНТРАМ, ПАРКАМ, СПОРТИВНЫМ КОМПЛЕКСАМ, ИСТОРИЧЕСКИМ МЕСТАМ И ПР.)
ПРЕМИУМ-СЕГМЕНТ (БИЗНЕС И ЭЛИТА)									
КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ПРОЖИВАНИЯ	ДО 30 КМ (ДЛЯ КУРОРТНОГО РАЙОНА — ДО 40-45 КМ)	ИЖС	ЦЕНТРАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ	ТОЛЬКО КОТТЕДЖИ, УЧАСТКИ ОТ 10 СОТОК	УЧАСТКИ С ПОДРЯДОМ, УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА, ПЛАНОВАЯ ЗАСТРОЙКА	МАГАЗИНЫ (ПРОДУКТОВЫЙ, ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ), МЕДПУНКТ, АПТЕКА, ДЕТСКИЙ САД (ВОЗМОЖНО, ЧАСТНЫЙ)	АСФАЛЬТИРОВАННЫЕ ВНУТРИКВАРТАЛЬНЫЕ ДОРОГИ, ТРОТУАРЫ, ГАЗОНЫ, ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН, МАЛЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ ФОРМЫ, ВОЗМОЖЕН ИСКУССТВЕННЫЙ ВОДОЕМ	ПОДЪЕЗДНЫЕ АСФАЛЬТИРОВАННЫЕ ДОРОГИ	ЖИВОПИСНЫЙ ЛАНДШАФТ, АВТОМОБИЛЬНАЯ ДОСТУПНОСТЬ ЦЕНТРОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРИТЯЖЕНИЯ (ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ, ПАРКОВ, СПОРТИВНЫХ КОМПЛЕКСОВ, ИСТОРИЧЕСКИХ МЕСТ И ПР.)
КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ ДЛЯ СЕЗОННОГО ПРОЖИВАНИЯ	НЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЯ	ИЖС/ДНП	ЦЕНТРАЛЬНЫЕ ИЛИ ЛОКАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ	ТОЛЬКО КОТТЕДЖИ, УЧАСТКИ ОТ 10 СОТОК	УЧАСТКИ С ПОДРЯДОМ, УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА, ВОЗМОЖНА ПЛАНОВАЯ ЗАСТРОЙКА	МАГАЗИНЫ (ПРОДУКТОВЫЙ, ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ), АПТЕКА	АСФАЛЬТИРОВАННЫЕ ВНУТРИКВАРТАЛЬНЫЕ ДОРОГИ, ТРОТУАРЫ, ГАЗОНЫ, ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН, МАЛЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ ФОРМЫ	ПОДЪЕЗДНЫЕ АСФАЛЬТИРОВАННЫЕ ДОРОГИ	ПРИРОДА ДЛЯ ОТДЫХА: ЛЕСНЫЕ МАССИВЫ, ОЗЕРА/РЕКИ/ФИНСКИЙ ЗАЛИВ (ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНО РАСПОЛОЖЕНИЕ НА БЕРЕГУ ВОДОЕМА), ОТСУТСТВИЕ БЛИЗИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ТРАСС, ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ, ПРОИЗВОДСТВ
КЛУБНЫЕ ПОСЕЛКИ	ДО 100 КМ	ИЖС/ДНП	ЦЕНТРАЛЬНЫЕ ИЛИ ЛОКАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ	ТОЛЬКО КОТТЕДЖИ, УЧАСТКИ ОТ 10 СОТОК	УЧАСТКИ С ПОДРЯДОМ, УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА, ВОЗМОЖНА ПЛАНОВАЯ ЗАСТРОЙКА	МАГАЗИНЫ (ПРОДУКТОВЫЙ, ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ), АПТЕКА, КЛУБ (ЗДАНИЕ ДЛЯ ОБЩИХ ВСТРЕЧ), ИЗБЫТОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ПРОФИЛЬНОГО ТИПА: ГОЛЬФ-ПОЛЕ, ПРИЧАЛ ДЛЯ ЯХТ, SPA-ЦЕНТР И ПР.	АСФАЛЬТИРОВАННЫЕ ВНУТРИКВАРТАЛЬНЫЕ ДОРОГИ, ТРОТУАРЫ, ГАЗОНЫ, ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН, МАЛЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ ФОРМЫ	ПОДЪЕЗДНЫЕ АСФАЛЬТИРОВАННЫЕ ДОРОГИ	ПРИРОДНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ В СООТВЕТСТВИИ С ПРОФИЛЕМ КЛУБА
ИСТОЧНИК: «СТАРТ ДЕВЕЛОПМЕНТ»									