

ДОМ интерьеры

Элитная геометрия

планировки

С момента зарождения рынка элитной недвижимости принципы организации жилища изменились до неузнаваемости. Все начиналось с объединения коммуналок и реанимации старого фонда. Потом за дело взялись девелоперы и, следуя западным образцам, подарили планировкам свободу. Сегодня рынок устоялся, олигархи научились считать метры, и это содержание определяет форму.

Рынок чудес

Пик планировочных ляпов пришелся на конец 1990-х — начало 2000-х. Чудес было много. Например, большой метраж и малое количество окон — особенности квартир в ЖК «Груббер Хаус» (Новый Арбат, 29). В одном из первых элитных объектов «Агаларов Хаус» (Большая Грузинская, 19) явные проблемы с коммуникациями.

В то время архитекторы изгалялись как могли, — вспоминает Екатерина Гейн, партнер компании Chesterton. — Дома выходили неправильной конфигурации, квартиры получались под стать. Встречались даже треугольные комнаты. Или колонны и стойки торчали по всей площади. Помню одно жилище: там было всего два окна и 140 «квадратов». Хотелось спросить: «Ну кто же так строит?».

В погоне за метрами застройщики делали неоправданно глубокие квартиры. Получались обилие коридоров, ванных, гардеробных. Если глубина достигала 25 «квадратов», было темно даже на площадях с четырьмя окнами, и они оказывались малопригодными для жизни.

«В таких случаях невозможно создать гармоничное пространство, — комментирует Ирина Егорова, управляющий директор SOHO Estate. — Этим страдают, например, проекты компании «ДОН-Строй»».

«Все на продажу!» — вот лозунг первых элитных проектов, говорит Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. Застройщики экономили буквально на всем — высоте потолков, окнах, инсоляции. Игорь Оноков, генеральный директор ООО «Леонтьевский мыс», цену просчетов определяет в 20 млн руб. — именно такая сумма может потребоваться, если хозяин захочет перекрыть пространство.

Даже сегодня, когда рынок вроде бы пришел к равновесию, огрехов все равно хватает. Так, в ЖК «Остоженка Парк Палас» (Хилков переулок, 1) есть неудачные квартиры на шестом этаже в поворотных секциях — 195 кв. м с тремя окнами. Они самые

дешевые — \$22 тыс. за 1 кв. м. Совсем свежий пример — ЖК «Четыре ветра» (Большая Грузинская, 69), где в ряде квартир несущие колонны очень большого размера и расположены в непосредственной близости от панорамных окон. В результате виды заблокированы.

Впрочем, есть и проекты, ставшие на рынке ориентирами. Так, в ЖК «Гранатный, 6» площади имеют правильную форму (в основном прямоугольную), большое количество окон, минимум внутренних несущих колонн. Квартира на 220 «квадратов» занимает пол-этажа, 12 окон выходит на три стороны.

«Рынок сейчас находится в расцвете сил, много сделано хорошего и не очень, — резюмирует Александра Синилова, руководитель отдела проектного консалтинга IntermarkSavills. — Но еще не поздно что-то изменить и сделать лучше».

Объелись сладкого

На первых порах для «элитки», ее создателей и покупателей были характерны гигантомания и избыточность. Площади доходили до 1 тыс. кв. м, пространство обустроили на нескольких уровнях. В хоромах устраивали сауны, бильярдные, сигарные, каминные. «Это было время самовыражения девелоперов и покупателей: с ростом площади увеличивалось количество функциональных помещений», — говорит Екатерина Батынкова, заместитель генерального директора по недвижимости ОАО «Садовые кварталы».

Ценились за эксплуатацию зашкаливали, что стало одной из причин смены вектора. Так, по словам госпожи Синиловой, в 2005 году в одном из престижных домов Москвы, где площади квартир начинались со 180 «квадратов», жильцы платили по \$10 за 1 кв. м. За два года этих денег хватило бы на покупку однушки в панельном доме. Сказывалось также и то, что одеяло на себя стала перегибать застройка: сауны, тренажерки, фонтаны и каминные переезжали «на



Квартира площадью 220 кв. м в ЖК «Гранатный, 6» занимает пол-этажа, 12 окон выходят на три стороны

волю». К тому же застройщики научились интегрировать эти опции в инфраструктуру городских проектов, поэтому в квартирах они стали атавизмами.

Многое изменил и кризис. В моду вошел подход clever men: «Я умный и плачу меньше». «Гигантские квартиры перестали быть показателем статуса, предпочтения сместились в диапазон 180–250 кв. м», — заключает Леонид Капров, вице-президент, директор департамента жилой недвижимости компании «Галс-Девелопмент». Сегодня это оптимальный формат, соглашается Энвер Кузьмин, генеральный директор компании «Реставрация Н». По его меркам, квартиры площадью 400–600 кв. м подходят разве что для больших семей. Ирина Рогачева, директор департамента элитной недвижимости Capital Group, отметила спрос на жилье de luxe площадью менее 100 кв. м. По ее мнению, в этом году хитом продаж стали именно квартиры минимального метража, где площади квартир начинались со 180 «квадратов», жильцы платили по \$10 за 1 кв. м. За два года этих денег хватило бы на покупку однушки в панельном доме. Сказывалось также и то, что одеяло на себя стала перегибать застройка: сауны, тренажерки, фонтаны и каминные переезжали «на

современные планировки в престижных проектах не предполагают ничего лиш-

него, — делают вывод эксперты. Навороты и причуды в прошлом. «В квартире обязательно должны быть гостиная, кухня-столовая, спальная зона с хозяйскими ванной комнатой и гардеробной, детская с собственным санузлом, подсобные помещения и, конечно, общий гардероб при входе», — заключает господин Попов.

Осознанная необходимость

Свободная планировка — основной тренд, на который сегодня ориентируются в элитном домостроении. Задача проектировщика — создать оптимальные контуры квартиры, грамотно определить местоположение стоек водоснабжения и канализации. Если расчеты точны, потребитель получает на выходе конструктор «сделай сам», из которого легко лепится желаемое пространство, говорит архитектор Николай Лызов. Ирина Харченко, генеральный директор компании «Высота», добавляет: наиболее ликвидны площади квадратной конфигурации: они легче зонированы. Впрочем, вариативность проект в любом случае украшает, это основа его ликвидности. Так, в ЖК «Садовые кварталы» предусмотрено более 100 планировочных решений.

«Сейчас наиболее востребованы трех-, четырех-, пятикомнатные квартиры с двумя-тремя изолированными комнатами и собственным санузлом, — говорит господин Капров. — Кроме того, современный

покупатель хочет видеть просторные помещения общего назначения, гостевой санузел, широкие окна и высокие потолки».

Интересно, что орен-спасе в наши дни не такой уж и «опен». Любопытный тренд отметила Ирина Могилатова, генеральный директор агентства элитной недвижимости TWEEED: «Все больше покупателей не хотят видеть кухню и гостиную в едином пространстве. Застройщики это уже начали учитывать: они стараются отвести под кухню место с окном, чтобы при желании она обособилась».

С сокращением площадей квартир ужались и сами зонированные помещения. Алексей Демьянчук, управляющий директор Первого строительного треста, указывает на тенденцию уменьшения спален: «50–60-метровые комнаты уже менее интересны, чем, например, 20–25-метровые».

В некоторых зонах курс, наоборот, взят на расширение. Как отмечают эксперты ОАО «Садовые кварталы», размер гардеробных комнат при спальных постоянно увеличивается и составляет от 10 до 30 кв. м. «Шкафы — вчерашний день, — комментирует госпожа Могилатова. — Отсутствие гардеробных в квартире может стать причиной для отказа в покупке. Были случаи, когда при прочих равных составляющих выбор делался в пользу жилища, в планировке которых данные решения предусмотрены».

Трендом можно считать и увеличение общей площади санузлов, которые по стандартам должны быть в каждой спальне и гостевой части дома. Их метраж уже превосходит 10 «квадратов». Подсобным помещениям — постирочным и кладовым — тоже стало тесно. В итоге их площадь в квартире вместе с гардеробными и санузлами может доходить до 30%. Учитывая это обстоятельство, архитекторы даже не боятся увеличивать глубину дома.

Впрочем, встречаются и альтернативные варианты. В частности, в ЖК «Садовые кварталы» вопрос решен по принципу «аутдор»: подсобные помещения расположены в цоколе. Стоимость квадратного метра в «кладовках» не превышает 30% от жилой площади. Здесь можно хранить сезонные вещи — горнолыжное оборудование, снаряжение для дайвинга, велосипеды, лодки, сноуборды, шины, чемоданы и т. п. С жилыми этажами подсобку связывают лифты.

На все четыре стороны

В риэлторском бизнесе есть поговорка: «Мы продаем не комнаты, а окна». Что разумно, ведь количество проемов определяет конфигурацию и планировку помещений. «Сколько окон — столько и комнат, —

говорит госпожа Могилатова. — Неслучайно этот вопрос у покупателей идет вторым по популярности после выяснения стоимости квартиры».

Принципиальна и ориентация жилища по сторонам света. Как отмечает госпожа Шичанина, если спроектировано больше одной спальни, окнам необходимы два выхода. Это правила хорошего тона и залог коммерческого успеха. Еще дальше идет госпожа Харченко, которая считает, что в идеале квартира должна ориентироваться на четыре стороны. «Проектировщики исходят из того, что, согласно требованиям эргономики в нашей полосе, период с непрерывным естественным освещением в жилом помещении должен равняться двум с половиной часам», — добавляет Наталья Леготина, генеральный директор Архитектурного бюро Натальи Леготиной.

Девелоперы стали уделять инсоляции больше внимания, отказываясь от ориентации окон исключительно на одну сторону. К тому же налицо тенденция увеличения проемов: девелоперы наконец осознали, что в нашем климате освещение тоже влияет на ликвидность. «Чем больше площадь стекла — тем лучше, — говорит Андрей Иванов, исполнительный директор компании Quadro Real Estate. — Радует, что сейчас преобладает тренд использования в новых проектах панорамного остекления».

Кстати, покупатели желают видеть окна даже в санузлах. Это не только архитектурная фишка, налицо тренд отношения к таким местам как полноценным комнатам.

Тему «выхода на свет» продолжают и террасы, эксплуатируемые кровли, внутренние дворики. По мнению Натальи Леготиной, этот тренд будет все заметнее: «Мне кажется, в современном городе многие не прочь обзавестись собственным газончиком при квартире».

Наличие террасы играет немаловажную роль, соглашается Жанна Лебедева, руководитель департамента жилой недвижимости компании Wellhome. «Однако на практике большинство проектов продается не только без террас, но даже без балконов, — продолжает эксперт. — Есть объекты, где нет возможности открыть окна. Например, в апартаментах комплекса «Москва-Сити»».

По данным господина Иванова открытые площадки своего рода бонус от застройщика, поскольку терраса обычно оплачивается с коэффициентом 0,3, а эксплуатируемая кровля почти никогда не оплачивается. Впрочем, цена за опцию все равно высокая, ведь у нас большую часть года идут осадки, а уход за открытой площадью стоит денег.

Наталья Денисова

АЛЫЕ ПАРУСА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

СТАРТ ПРОДАЖ

«АЛЫЕ ПАРУСА». ЖИЗНЬ ДЛЯ ОСОБЕННЫХ ЛЮДЕЙ.
ДЛЯ ТЕХ, КТО ДОСТОИН ВОЙТИ В ЛЕГЕНДУ.

Символ роскошной жизни, раскинувшийся прямо на берегу реки, с первого взгляда вызывает жгучее желание попасть на эту территорию, прогуляться по набережной и подняться на маяк, выйти к яхт-клубу и полюбоваться белоснежными яхтами на причалах.

Здесь царит удивительная атмосфера морского побережья — расслабленная и умиротворяющая, наполненная созерцанием живописных берегов и водной глади.

Последние корпуса завершают формирование знаменитого квартала. При этом покупатели новых квартир оказываются в выигрышном положении, переезжая в готовый комплекс с полностью действующей инфраструктурой. Футбольное поле, спортивный клуб с аквапарком, боулинг, теннисные корты, ресторан, отлаженная система охраны и сервиса — все это станет приятным бонусом к вашей квартире.

АЛЫЕ ПАРУСА. НОВЫЕ КОРПУСА

Проектная реализация на сайте www.donstroy.com. РЕКЛАМА ЗАО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ»

ДОНСТРОЙ (495) 925 4747

Финансовый лидер проекта ОАО Банк ВТБ