

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Только для своих

сектор рынка

(Окончание. Начало на стр. 1)

Дома объединяют традиции русского деревянного зодчества с элементами русского фэнтези. «Корпоративная» архитектура поддерживается пулом единомышленников. Контингент подобрался «железный»: нефтяники, которые управляют бизнесом по телефону, ловят в пруду золотистых карпов, разводят породистых скакунов и пр.

Думай, как я

С появлением рыночных механизмов аудитория покупателей загородной недвижимости стала терять лицо. «Семья бизнесмена с двумя разнополными детьми» — типовое определение фокусной группы проектов в отчетах брокерских компаний. Застройщиков в первую очередь интересовала цена, исходя из которой придумывались площади участков и размеры домов. На них нанизывался стандартный набор опций: КПП, клубный дом, прогулочная зона и пр. Комплексы побольше и побогаче строились на Рублевке, попроще и поменьше — на Новой Риге. Незамысловатый концепт превратил поселки в серую массу.

Сегодня целевые группы в загородном девелопменте формируются совсем по другому принципу, уверяет Алена Бригаднова, директор агентства Finch. «Клиенты устали выбирать метры и спальни, — говорит эксперт. — Они давно определились в приоритетах. Кому-то импонируют гольф или водные виды спорта, кто-то ценит возможность проводить время также активно, как в городе, кто-то хочет подчеркнуть статус, произвести впечатление. Люди стали подбираться в проект по принципу «кто как думает». Яркий пример — «Довиль», архитектура которого перекликается с Французской Ривьерой. Как бы кто ни уговаривал застройщика внести изменения, которых хочет клиент, он отвечал: «Мы собираем единомышленников».

О том, что тематическое объединение необходимо каждому поселку, говорит и госпожа Жарова-Райт: «Мало построить шале на куске земли. Нужно придумать сообщество, найти идею. Почему бы, скажем, не сделать проект с хорошими kortami для любителей тенниса, где живут или хотя бы владеют домами Шарапова, Сафин, Мускина?»

Впрочем, пока состоятельная публика больше предпочитает за городом играть в гольф или ходить на яхтах. Так, в свое время хитом считался поселок «Нахабино Кантри Клуб» на Волоколамском направлении — его фишкой было одно из первых в Подмосковье гольф-полей. Домики предлагались только для аренды, очередь, несмотря на стоимость, расписывалась на годы вперед. Сегодня так же популярен КП «Целевое» на Дмитровке, где цены на дома начинаются от \$2,4 млн. «Этот проект прежде всего гольф-клуб и соответствующая инфраструктура, а уже потом недвижимость», — говорит Елена Первакова, генеральный директор SONO Estate. — Дом в поселке —



Поселок «Целевое»: для любителей поло и гольфа ФОТО АЛЕКСАНДРА ВАЙНШТЕЙНА



«Нахабино Кантри Клуб»: один из первых в Подмосковье тематических поселков ФОТО PHOTOPRESS

входной билет в закрытое сообщество». Похожий принцип реализован в гольф- и яхт-клубе «Завидово» в Тверской области, где средняя стоимость домов превышает \$1 млн. Район занимает около 400 га, из них 260 отведено под жилую застройку. На территории есть профессиональное гольф-поле, две гавани, набережные, парковые зоны, пляжи.

Жизнь удалась

Само понятие проекта для узких целевых групп достаточно размыто, каждый трактует его по-своему. Так, Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate, эту судьбу пророчит элитному поселку «Соверен» на 18-м км Новой Риги, где дома возводятся в романском и английском стиле. Его строят владельцы одной из крупных компаний нефтегазового сектора, имя которой не афишируется. Первоначально концепция была ориентирована «под себя». Позже проект вышел на рынок для сторонних покупателей, но со строгим фейс-контролем. Общая площадь поселка — 40 га земли и 7 га леса. Площади домов — от 350 до 1500 кв. м, участков — от 24 соток до 1,5 га. Инфраструктура включает в себя английский клуб с сигарным и бильярдными залами, летнюю эстраду, мини-гольф, вертолетную

площадку, СПА-центр с термальными водами, открытый бассейн и пр. Стоимость домов — от \$2,25 млн. «Этот проект своего рода «игрушка для себя», — говорит господин Попов. — Покупатели — российская элита с общими интересами, для чего в принципе и создавалась данная инфраструктура.

В демократичном сегменте выделяется поселок «Петрович на даче» в 90 км от МКАД по Симферопольскому шоссе. Участки 10–15 соток с домами 75–120 кв. м здесь продаются только членам закрытого клуба или по рекомендации. Причем большая часть реализована посредством одной из социальных сетей. Концепция создана по аналогии концепции московского клуба «Петрович» на Мясницкой, — рассказывает Елена Родина, руководитель загородного департамента Chesterton. — Основная идея — возрождение уклада «истинно дачной жизни» советского периода, когда зимой работают катки, летом — танцплощадки, общаща проводятся субботники и утреники.

К числу «не таких» относится и поселок на 20 домов в Завидово с тематическим названием «Дальняя заимка», где вместе с детьми, егерями и собаководами живут любители охоты. На территории комплекса работа-

ет клуб. Праздники проходят на профессионально оборудованной кухне. В библиотеке собрана подшивка всех журналов «Охота и охотничье хозяйство» начиная с 1956 года.

В этом поселке своя жизнь, — говорит госпожа Жарова-Райт. — Жены охотников умеют оципывать фазанов и даже соревнуются между собой, кто лучше это сделает. Сейчас идет строительство псарни, где будут разводить русских борзых. Организаторы ностальжируют с идеей создания а-ля музея — оружейной комнаты с ячейками индивидуального хранения.

Своя тема также есть у проекта под рабочим названием «Жизнь удалась», который реализуют частные лица на Новой Риге в районе Николо-Урюпино. Здесь будет создан аналог кулинарной школы Вероники Белоцерковской. Кухня клубного дома станет площадкой для мастер-классов. В частности, ее оборудуют конвектоматами и печами sous-vide (от франц. «под вакуумом») для приготовления фуа-гра в домашних условиях. Идеальные вдохновители — жители поселка. Один из них банкир, другой — директор фабрики, третий — владелец сети магазинов хозтоваров. Детали такие: 12 га земли, 20 домов площадью 450–500 кв. м. В осно-



В яхт-клубе «Завидово» средняя стоимость дома превышает \$1 млн



«Довиль»: специально для ценителей архитектуры Французской Ривьеры ФОТО АЛЕКСАНДРА ВАЙНШТЕЙНА

ве архитектуры — скандинавская философия эффективности, но с элементами комфорта и красоты. Поселок введут в эксплуатацию не ранее чем

через год и уже сейчас понятно: он разойдется «по своим».

«Новым трендом можно назвать проектирование поселков, которые позволяют зани-

маться любимым хобби с максимальным комфортом, — резюмирует Борис Цыркин, генеральный директор Kaksad Family. — Проекты готовятся

для класса людей, у которых нет альтернативы выбора, поскольку им интересен именно этот вид досуга».

Оборотная сторона

Проектам для узких целевых групп не быть массовым по определению. Их доля на рынке не превышает 3–5%. Есть мнение, что на этом рынок и успокоится. «По большому счету у нас нет таких продвинутых покупателей, как в Европе, которые хотят и могут позволить себе выделиться и приобретают дома, например, в экопроектах или в поселках, где проживают люди только старше 50», — убежден Игорь Индриксонс, управляющий инвестициями в недвижимости, основатель консалтингового портала Indriks-sons.ru.

Госпожа Родина считает, что умножению числа такого рода проектов мешают в первую очередь экономические обстоятельства: «Тематические поселки требуют больших вложений. Крупные девелоперы за них берутся в основном для поднятия имиджа, а мелким такие проекты не по силам». В частности, как рассказал господин Бадаев, если объект инициирован группой единомышленников, первоначальный состав организаторов может меняться в процессе или до начала строительства, а проекты остаются на бумаге либо в недостроенном состоянии. «В целом строительство поселков «для своих» большой прибыли не приносит», — подытоживает эксперт.

Неординарная среда, сформированная в отдельном взятом проекте, имеет обратную сторону и для самих жителей. «Стоимость домов с тематической инфраструктурой немного выше, чем в обычных домах, предупреждает Алексей Лусев, коммерческий директор компании RDI. — При этом на эксплуатацию такого поселка будет уходить больше средств, что значительно увеличивает ежемесячные расходы».

Наталья Денисова

Новый дом бизнес-класса в ЦАО!

Верхняя Красносельская ул., 19А

Особые условия приобретения в ноябре!

- 14-этажный жилой комплекс на 182 квартиры
- 1-4-комнатные квартиры от 52 до 159 кв.м
- Огороженная и охраняемая территория
- 3-уровневый подземный паркинг на 311 м/м
- Детский сад, фитнес-центр, консьерж
- Ипотека без поручительства и залога*
- Высокая стадия готовности

Застройщик - ООО «СТРОИИНВЕСТ»

www.domshater.ru | (495) 223 8888

* содействие в получении. Проектная декларация на сайте www.domshater.ru

28

Б. АФАНАСЬЕВСКИЙ

Готовый Домъ

в переулках Арбата

(495) 22-888-00

www.afanasievsky.ru