

КВАРТИРОГРАФИЯ МЕНЯЕТСЯ

НЕСМОТРЯ НА РОСТ СПРОСА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ, ЗАСТРОЙЩИКИ, НАУЧЕННЫЕ ГОРЬКИМ КРИЗИСНЫМ ОПЫТОМ, «ОПТИМИЗИРУЮТ» КВАРТИРЫ ПО ДВУМ НАПРАВЛЕНИЯМ: УМЕНЬШАЮТ ПЛОЩАДЬ И УЛУЧШАЮТ КАЧЕСТВО.

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

Покупательский спрос сместился в сегмент малогабаритных квартир буквально перед кризисом. «Если посмотреть на рынок жилья четыре-пять лет назад, то тогда квартирография была значительно крупнее: однокомнатные квартиры по 40–45 и даже 50 кв. м, двухкомнатные — по 65–70 кв. м, трехкомнатные — 90–100 кв. м. Средняя площадь квартиры в доме, в том числе экономкласса, была 65–70 кв. м. Застройщики объясняли: людям надоело жить в хрущевках, они хотят простора, а это высокие потолки, вспомогательные помещения, комнаты по 20 кв. м, просторные кухни и так далее», — рассказывает Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург». Застройщик пытался выжать из дорогого земельного участка все, что можно — главной мотивацией рынка было построить как можно больше метров. «Чем больше квартира, тем больше полезная площадь объекта. Так как это был рынок продавца, никто не обращал внимания на то, как эти объекты будут продаваться — пусть дольше, но все знали — как-нибудь продадутся. Выгода, получаемая за счет дополнительных квадратных метров, перевешивала все», — говорит Владимир Спарак, заместитель генерального директора АН «АРИН».

ВЫЖАТЫЕ МЕТРЫ Со времени кризиса рынок претерпел изменения и стал больше рынком покупателя. Стало очевидно, что если не построить «правильный» дом с «правильными» квартирами, то и продаж не будет. «Можно сколько угодно рассказывать о больших метражах, но если они не продаются, то зачем их строить? Когда начался рост цен, встал вопрос доступности этих квартир. Человек хочет жить в 45-метровой однокомнатной квартире, но покупает 30–35 метров — он просто не может заплатить за эти дополнительные 10 метров, для него это дорого», — говорит Андрей Вересов.

«При жестком дефиците вообще никто не оценивал рынок, так и строили: треть однокомнатных квартир, треть двухкомнатных и треть трехкомнатных. Когда возникли сложности с реализацией крупногабаритных квартир в „экономе“, сократили их долю в общей структуре. Потом появилось изобретение ЛЭКа, которое было необходимо рынку: бренд „Риал“ („Риал-квартира по цене комнаты“), что разорвало, наконец, пропасть между комнатой и однокомнатной квартирой», — говорит Василий Селиванов, генеральный директор Legenda Intelligent Development. — С появлением студий рынок стал шинковать весь потребительский спрос в четыре ножа: студии, однушки, двушки, трешки. И все мы знаем, какие бывают эти квартиры: студия — „стакан“, двушки-трешки „расческой“ и „распашонкой“, а однушка всегда остается однушкой, то есть какая-нибудь кухня и какая-нибудь комната.



ФОРМАТ LIVING AREA В КВАРТИРЕ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ ОБЪЕДИНЕНИЕ КУХНИ С ГОСТИНОЙ И СТОЛОВОЙ

Эволюция этих планировок происходила в сторону уменьшения метража в жестком „экономе“ и некоей оптимизации метража в „комфорт“».

По мнению Сергея Степанова, директора по продажам компании «Строительный трест», сокращение площадей квартир и одновременное увеличение их общего количества в доме снижает привлекательность предложения: «Невозможно организовать комфортную и спокойную жизнь в доме, на 90 процентов состоящем из однокомнатных квартир и студий, которые часто меняют своих владельцев и сдаются в аренду».

В силу того, что девелопмент — процесс инертный, текущие тенденции в квартирографии являются результатом решений, заложенных в проекты во время острой фазы кризиса, полагают эксперты. «Кризис научил многих не то чтобы больше заботиться о качестве, а просто предусматривать вероятные риски. Во многом благодаря этому в проектах увеличивается, иногда необоснованно, доля малогабаритных квартир. Безусловно, в городе нужно строить доступное жилье, но необязательно строить дома с „риалами“ на каждом свободном пятне в городе, что мы сейчас и наблюдаем», — полагает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank в Санкт-Петербурге.

SMART-ПЛАНИРОВКА По мнению участников рынка, следующим шагом станет не просто уменьшение площади квартир, но изменение самого подхода к квартирографии. По мнению господина Селиванова, необходимо прийти к западному подходу, ориентированному на реальные потребности людей. «Во-первых, мы выявили больше типов квартир, нежели есть в классической „шинковке“, благодаря подходу, учитывающему образ жизни и количество членов семьи. Во-вторых, мы выделили в разных метражах нормальное жилое пространство, так называемый формат living area, в котором есть все, что нужно для жизни. Это помещение мы создали путем объединения

кухни с гостиной и столовой зоной, получив во всех smart-планировках увеличенную поверхность кухонного фронта, обеденный стол для посадки всех членов конкретного типа семьи, диванную группу с телевизором и достаточные возможности для хранения. Уже к нему мы добавляли спальни, в соответствии с тем, сколько человек должно в идеале рассматривать для себя покупку квартиры в таком метраже. Это же очевидная вещь — максимизировать площадь, в которой живешь, и сократить до разумных пределов площадь, в которой ночуешь. Даже не стоит сравнивать традиционную двушку или однушку со smart-планировками с одной или двумя спальнями. Возможности этих квартир несопоставимы, потому что у каждого члена семьи „есть место быть собой“ в виде персональной комнаты — спальни, и при наличии объединенной гостиной „есть место быть семьей“», — комментирует Василий Селиванов. По его словам, подобные планировки будут реализованы на объекте компании на улице Оптиков.

Впрочем, по свидетельству генерального директора ЦРП «Петербургская недвижимость» Олега Пашина, похожие проекты уже есть в городе: «Это планировки евростандарта, разработанные два года назад компанией Setl City: так называемые „евродвушки“ и „евротрешки“. За счет объединения общих жилых зон (кухня, гостиная) компания сократила площадь таких квартир, сделав их более доступными и в то же время более просторными, современными и удобными». Причина подобных решений — растущая конкуренция, в частности, в сегменте комфорт-класса. «Она подталкивает девелоперов к совершенствованию всего спектра технологий — начиная с архитектурных и планировочных решений, заканчивая стандартами отделки и оснащения жилых комплексов», — считает Олег Пашин.

КРУПНЫЙ ПРИГОРОДНЫЙ МЕТР Другой тренд — покупка более просторных квартир за городом, например

в малоэтажных проектах в ближайших пригородах Петербурга. «Речь идет о квартирах в четырех-пятиэтажных домах для круглогодичного проживания, гораздо большего метража, чем в городе с таким же бюджетом покупки. В ожесточенной борьбе за клиента строительные компании стараются перещеголять друг друга, предлагая все новые опции в своих домах и лучшее качество за те же деньги», — полагает Андрей Вересов. С ним согласна Анжелика Альшаева, заместитель генерального директора по продажам и маркетингу ЗАО «Ленстройтрест»: «Постоянно растет динамика спроса на многокомнатное жилье — трехкомнатные квартиры. Особенно в областных объектах, где люди не столько инвестируют в недвижимость, сколько действительно хотят улучшить свои жилищные условия и жить в комфорте. Также в последнее время заметно увеличился спрос на двухкомнатные квартиры».

«Тенденция смещения интереса покупателей к более просторным квартирам сегодня вполне доказательна. Аналитики рынка приводят следующие цифры: в сентябре спрос на двухкомнатные квартиры составил 39,2 процента против 36,1 процента, приходящегося на однокомнатные квартиры. Во многом рост спроса был связан с улучшением условий ипотечного кредитования: еще год назад актуальными были ставки в 9–11 процентов годовых, и до 60 процентов квартир на первичном рынке приобреталось именно с помощью различных банковских программ. Мы не планируем кардинально менять принципы, заложенные в квартирографию района два года назад. Проект нашел свою нишу и своего покупателя: „Славянка“ создается для тех, кто ценит простор, комфорт, качество жизни, и в новых кварталах района мы планируем придерживаться выбранной концепции», — говорит Анна Корсакова, заместитель генерального директора АН «Балтрос». ■