

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

От частного к общему

социальная инфраструктура

Социальная инфраструктура коттеджных поселков — вопрос хитрый и почти всегда индивидуальный. Порой застройщики решают отделаться минимальным набором, если поблизости есть город или такой же поселок с уже имеющимися объектами. А вот устраивает ли такой подход жителей — большой вопрос.

Свое или чужое?

Нет проблем с социально значимыми объектами только у крайних случаев. Наиболее дешевое предложение, когда на первом плане у клиента только цена, минимально само по себе, и там не до инфраструктуры. Как заметила Наталья Картавцева, заместитель гендиректора по продажам ОАО ОПИН, по итогам 2012 года более 70% спроса приходится именно на поселки низкого ценового сегмента. Понятно, что в них наличие инфраструктуры далеко не первоочередной вопрос.

Стоит ли говорить, что luxury, напротив, подразумевает все свое и в максимально приватной обстановке. По словам Луизы Улановской, руководителя департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест», для люксовых поселков в бюджете домовладения стоимостью \$2–10 млн характерна избыточная инфраструктура, включающая не только рестораны, фитнес-клубы, SPA, медицинские центры, но даже банные комплексы, автозаправочные станции, мойки автомобилей, вертолетные площадки для служб МЧС и т. д. Причем пользоваться всем этим можно только жителям этих поселков, как, к примеру, в «Агаларов Estate» (Новорижское шоссе, 24-й км).

Оставшийся сегмент рынка — от «эконом+» до «премиум» — всегда балансирует на грани. Госпожа Улановская заметила, что более 80% потенциальных покупателей уже при первом телефонном обращении интересуются присутствием школ, детских садов, магазинов, клиник и других социально значимых объектов в проекте.

Но на практике этим рекомендациям далеко не всегда

можно следовать. Ведь риски не окупить объекты, построенные лишь для одного поселка, огромны: «Строительство инфраструктуры — дорогое и далеко не всегда окупаемое мероприятие. Есть масса примеров, когда рестораны, кафе, спортзалы и пр. постепенно приходят в запустение и закрываются. Причина: недостаточно хорошая проходимость конкретного места», — заметил Илья Дискин, гендиректор девелоперской компании «Ноймарк».

С другой стороны, есть жители поселка, на которых также ложится бремя содержания дополнительных опций, которые организованы только для них. По данным Дмитрия Халина, управляющего партнера IntermarkSavills, для таунхауса стоимость инфраструктуры может доходить до \$1,2 тыс. в месяц, а для отдельного дома — до \$2 тыс. в месяц без учета коммунальных платежей. «Для сравнения: плата в поселках, где есть лишь обязательный минимальный набор, — 10–12 тыс. рублей в месяц также без учета коммунальных платежей», — пояснил эксперт.

И как заметила Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп», «на загородном рынке Подмосковья сейчас действительно можно наблюдать тенденцию к сокращению числа объектов инфраструктуры в новых коттеджных поселках. Застройщик старается обойтись минимальным набором таких объектов».

Впрочем, Алексей Коротких, руководитель отдела продаж компании Villagio Estate, уверяет, что нынешняя ситуация, наоборот, «заставляет девелоперов изначально закладывать инфраструктуру в свои



Школа «Президент» в поселке Park VII на Ильинском шоссе. Образовательная инфраструктура имеет едва ли не самое важное значение для семей, живущих за городом ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЕНКО

проекты: «Я знаю множество случаев, когда возведение в поселке детского сада или спортивного комплекса было сделано по инициативе самих владельцев коттеджей. Отсутствие инфраструктуры делает проект неликвидным, и решение экономить на этом вопросе не приводит ни к чему хорошему».

Хотя далее эксперт уточняет, что «никто не будет строить объекты, которые не принесут прибыль. Излишняя инфраструктура загородным поселкам просто не нужна, потому что, во-первых, не окупится, во-вторых, съест площади, в-третьих, уничтожит саму идею проживания за городом, которая подразумевает отсутствие шума и излишней динамики».

Общедоступные блага цивилизации

В современной реальности застройщики решают головоломку с объектами тремя способами: экономят на своей инфраструктуре, если поблизости есть развитый населенный пункт с общедоступными благами цивилизации; экономят за счет инфраструктуры соседних поселков; совсем свежий тренд — возводят инфраструктуру в некоей общественной зоне сразу для всех соседних поселков.

Впрочем, у этих вариантов есть свои плюсы и минусы как для застройщиков, так и для жильцов. Сразу заметим, что мы не рассматриваем те печальные бы, но сожаления, нередкие случаи, когда застройщик чего-то обещает вначале, но в итоге не выполняет по разным причинам. Например, заявил детсад и даже построил, а объект не смог пройти госкомиссию — дети новоселов остались не у дел. Это однозначно негативный случай и совсем другая тема.

Рублевка — особый случай

Большинство экспертов особо выделили поселки по Рублево-Успенскому шоссе как сочетающие в себе сразу два варианта. Жители Рублевки активно пользуются инфраструктурой ближайших населенных пунктов и объектами друг друга. Казалось бы, зона элитного жилья должна быть особо приватной. Но, по всей видимости, за счет более или менее однородного окружения стало возможным пускать к себе соседей.

«На Рублево-Успенском шоссе много небольших поселков разного уровня без инфра-

структуры или с минимальным набором инфраструктуры: «Горки-21», «Горки-22», «Рублевский», «Катина горка», «Балатон», X-Park и другие. Все жители пользуются инфраструктурой окрестных деревень и поселков, в том числе закрытых поселков», — заметила гендиректор SOHO Estate Елена Первакова.

Речь идет об услугах гимназии «Жуковка», престижной школы «Президент», недавно построенной на территории поселка Park VII, о торговых центрах Dream House, «Жуковская Плаза», ресторанах «Царская охота», «Причал», «Веранда у дачи» и др., медицинских, косметических и оздоровительных комплексах, в том числе в Barvikha Luxury Village, где также есть бутики, концертный зал, рестораны, кафе и т. д. Не стоит забывать и о торговом-выставочном комплексе «Крокус Сити», яхт-клубе Shore House, гипермаркетах «Ашан» и «Леруа Мерлен», JaninnFitness, московских школах районов Строгино и Крылатское.

Однако есть и оборотная сторона у старшей усадьбы Московской зоны Москвы. По мнению Нины Резниченко, директора департамента загородной недвижимости IntermarkSavills, сегодня уже не все инфраструктурные объекты на Рублево-Успенском шоссе отвечают требованиям времени.

За счет населенных пунктов

Участники рынка заметили, что особенно много поселков, обладающих минимальным набором своих объектов, ориентируются на магазины, школы и рестораны городов-спутников: Одинцово, Истры, Домодедово, Красногорск (КП «Рижский квартал»), Троицка (КП «Высота»), Звенигорода, Раменского (КП «Лесное озеро»), Бронниц (КП «Великие озера»), поселка Поварово и Зеленограда (КП «Альпийские горки»), Щелково (КП «Лосиноостровские усадьбы»).

Если говорить о поселках экономкласса, то, по данным Анны Соколовой, они довольствуются даже объектами деревень. В частности, КП «Земляничный» (Симферопольское шоссе) ориентирован на деревню Курниково. А КП «Белое озеро» (Калужское шоссе) — на поселок Дубна, расположенный в 4 км.

Луиза Улановская из «Газпромбанк-Инвест» привела в пример даже поселок бизнес-

класса «Эсквайр Парк» (Новорижское шоссе, 38 км от Москвы), расположенный вблизи города Истры. Впрочем, сомнительно, что жителей такого поселка устраивает инфраструктура в Истре.

Валерий Лукинов, руководитель отдела «Парк культуры» компании «Инком Недвижимость», рассказал о КП «Наполеон», жители которого пользуются инфраструктурой Троицка, находящегося в 2 км. «У застройщика есть собственная маршрутка, которая постоянно курсирует от поселка до Троицка, а время в дороге занимает шесть минут. Кроме того, планируется запустить рейсовый школьный автобус. К плюсам такого соседства можно отнести то, что объекты инфраструктуры, за которые жители поселка не платят, находятся в десяти минутах от дома — это лучше, чем в поселках с полной инфраструктурой, так как в этом случае затраты на ее создание не включены в стоимость предложения», — пояснил он.

Эксперты пришли к выводу, что ориентировать поселки на города и деревни могут застройщики, работающие скорее в экономклассе. И единственный возможный шанс повысить уровень поселка — создать максимум удобств по транспортировке жителей к тем же магазинам и школам, как в поселке «Наполеон». Госпожа Соколова подчеркивает, что жилец дорогого коттеджа не станет посещать фитнес-клуб экономкласса, а своих детей — водить в обычную муниципальную школу. Потому им общегородские объекты нужно предлагать с осторожностью.

Помощь по-соседски

Если говорить о случаях, когда один поселок открывает свою инфраструктуру для другого, то здесь сталкиваются два противоречивых момента. С одной стороны, очень важно сохранить приватность и безопасность жителей, по максимуму оградив от посещений незнакомцев. С другой — управляющие компании заинтересованы в том, чтобы рестораны, школы и медцентры на территории поселка были максимально рентабельны. Этого можно добиться двумя путями: либо задрать абонентскую плату для своих жителей, либо увеличить посещаемость заведений, пустив соседей.

Валерий Лукинов привел пример сотрудничества, когда местные согласились терпеть соседей в обмен на то, что им как раз снизилась абонентская плата.

«У коттеджного поселка «Новотроицкий», расположенного в 21 км от МКАД по Калужскому шоссе, минимальная инфраструктура: детские, спортивные площадки и прогулочная зона вдоль прудов. Но есть договоренность с коттеджным поселком «Империал Парк Отель & Спа», где имеется детский сад, гимназия, бассейн, ресторан и прочее. Жители застроенной части поселка «Новотроицкий» с удовольствием пользуются объектами внутренней инфраструктуры комплекса, при этом минимизируя ежемесячные взносы жителей «Империала». Таким сотрудничеством остаются довольны жители обоих поселков», — рассказал он.

Кроме того, самым распространенным плюсом для поселков-доноров является расположение общественной зоны на окраине либо вообще отдельно от поселка, что позволяет сохранить приватность жилой зоны.

Елена Первакова из SOHO Estate привела примеры таких заведений: «Фитнес-центр в поселке «Новохозово» (Новорижское шоссе, 9-й км), торговый центр и ресторан в поселке «Князь озеро», торговый центр в поселке «Довиль» имеют доступ для посетителей, не проживающих в поселке, и расположены на границе поселка».

Но если говорить об объектах внутри границ, то возникают сложности с пропуском соседей. Елена Первакова рассказала, что для того, чтобы попасть в фитнес-центр в «Николино», соседям нужно покупать абонемент, а в местный ресторан пускают только по предварительному звонку, что бывает не всегда удобно.

Впрочем, есть и реальные жертвы приватности: «В «Никольской слободе» ресторан оказался нерентабельным без потока посетителей извне, нарушающего приватность жителей», — пояснила эксперт.

С другой стороны, наплыв соседей не должен затруднять доступность услуги для своих. Алсу Хамидуллина, руководитель департамента элитной загородной недвижимости Contact Real Estate, заметила, что в случае, если количество мест в объекте инфраструкту-

для чего нужно вводить систему карт, раздавать брошюры с информацией».

Но никто из экспертов не смог вспомнить пример реальной кооперации в этом вопросе разных девелоперов. Пока такое наблюдалось только в прокладке инженерных сетей.

Однако довольно близкий пример комплексного освоения территории разными игроками привела Луиза Улановская: «В Истринском районе возводится целый кластер, в котором помимо большого числа коттеджных поселков предполагается обширная инфраструктура: центр активного отдыха, рестораны, торгово-административный центр, конноспортивный клуб, экопарк, центр водных видов спорта, собственная молочная компания и т. д. Причем пользоваться всем этим смогут все желающие».

Еще один реальный тренд, по словам гендиректора SOHO Estate Елены Перваковой, — создание внешней инфраструктуры для группы поселков. Практически все эксперты проиллюстрировали эту тенденцию на примере комплекса «Павлово».

«Павлово подворье» — торговый комплекс и Павловская гимназия — построено компанией ОПИН рядом с поселками «Павлово» и «Павлово-2». Этой инфраструктурой пользуются все окрестные жители, в том числе близлежащие поселки с минимальным набором инфраструктуры: «Чистые пруды», «Маленькая Италия», «Пенаты», «Усадьба Веледико» и др., — рассказала Елена Первакова.

Также большинством экспертов отмечен другой яркий пример сетевой инфраструктуры — проект Villagio. Но в отличие от «Павлово», речь идет об общем взаимном доступе жителей нескольких поселков. Алексей Коротких из компании Villagio Estate рассказал, что этот проект на Новой Риге включает семь элитных поселков, находящихся по соседству друг с другом в 20–25 км от МКАД: Millennium Park, Madison Park, Monteville, Park Avenue, «Иривилл», «Риверсайд», «Сервуд».

«Мы изначально хотели организовать единое пространство для своих жителей. Например, с этими целями было создано сообщество Villagio Privilege Club, членом которого автоматически становится каждый хозяин домовладения. В Villagio жители одного поселка могут пользоваться инфраструктурой другого абсолютно беспрепятственно. Никаких дополнительных проблем такая ситуация не создает: владеющий резиденцией имеет пропуск, который действителен и в остальных поселках Villagio Estate, а охрана на любом КПЗ знает каждую машину».

Получается, что загородный рынок движется в сторону строительства неких общественных зон с инфраструктурой, что в принципе является компромиссным решением: социальная инфраструктура становится более разнообразной и более доступной, при этом сохраняется приватность жителей, а также снижаются их платежи за дополнительные услуги, которые они теперь должны выбирать сами.

Ольга Александрова, главный редактор портала RealEstate.ru, специально для «Ъ-Дома»

ры ограничено, как, например, в детском саду в КП «Бенилюкс» на Новой Риге, то приоритет, как правило, будет отдан жителям этого поселка. Аналогичная ситуация с садом в КП «Миллениум парк».

Анна Соколова также видит выход для сохранения приватности в создании клубной системы, «которая даст возможность доступа на территорию жителям только близлежащих поселков, сопоставимых по классу. Это будут люди одного достатка и социального слоя, к тому же их будет немного. В уже реализуемых проектах серьезных конфликтных ситуаций не возникало».

Нина Резниченко из IntermarkSavills видит плюсы даже во вторжении соседей в приватную зону поселка: «Если все это функционирует на высоком профессиональном уровне, то приток клиентов извне не беспокоит жителей. А в некоторых ситуациях даже повышает престиж данного поселка. Например, когда клиенты извне часто посещают ресторан того или иного поселка, видит высокий уровень самого ресторана, организации приема гостей, узнают поселок поближе и т. д., то все это, возможно, даже вызовет желание приобрести там дом или таунхаус».

Комплексный подход

Татьяна Румянцова, руководитель отдела продаж компании «Высота», заметила, что «было бы еще лучше, если бы девелоперы близлежащих поселков, принимая решение о строительстве инфраструктуры, делали взаимодополняющие объекты: один строит фитнес-зал, другой — ресторан. Жители поселков важнее получить, к примеру, полноценный бассейн, нежели купель 3х4 м. К тому же важно, чтобы жители близлежащих поселков знали обо всех услугах,

КРЕМЛЬ 1,6 КМ ТАГАНСКАЯ ПЛОЩАДЬ 0,7 КМ

Китай-город

реклама

АКЦИЯ

«ДЕЛОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ»

bernikov

Дом построен
Большой двор с садом
Панорамное остекление

8 (495) 232-08-08
www.magistrat.ru

Срок проведения акции с 23 октября 2012 г. по 28 февраля 2013 г.
Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

КИРПИЧНЫЙ КОТТЕДЖ

560 кв. м на роскошном лесном участке 30 соток, расположен в глубине обжитого клубного поселка

8 (903) 282 2650, 8 (925) 514 5186

- Новорижское ш. 27 км
- Авторский проект, панорамное остекление
- Под отделку
- Центральные коммуникации
- Бани из кедров с бассейном
- Тихо и уютно
- Привлекательная цена
- Собственник