

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Планировка на завтра

На рынке жилья бизнес-класса происходит невидимая глазу революция: квартир со свободной планировкой стало гораздо меньше. Пока к квартирам все чаще прилагается «планировка в проектном решении». Но даже этого хода оказалось достаточно, чтобы понять, удастся ли застройщикам попасть в предпочтения покупателей.



— интерьеры —

Проект мелового периода

Квартиры без внутренних перегородок, такие удобные для застройщиков и вроде бы полезные для покупателей, за последние полтора десятка лет стали нормой для рынка новостроек средней и высокой ценовых категорий. Однако на практике под жильем, лишенным дробления на комнаты, могут скрываться два совершенно разных продукта. Первый — это квартира со свободной планировкой, в которой зонирование как таковое вообще не предусмотрено (за исключением «мокрых» зон ванных комнат и кухни, заданных расположением инженерных коммуникаций). Какова бы ни была площадь такой квартиры, в исходных документах она будет фигурировать как однокомнатная. Второй продукт — квартира с планировкой в проектном решении. Внутренних стен в ней тоже не будет, будет лишь их трассировка, выполненная в полкирпича или мелом. Впрочем, наметок стен тоже может не быть (хотя БТИ для проведения окончательных измерений квартиры перед вводом дома в эксплуатацию их не прочь увидеть), планировка будет лишь на бумаге — в виде проекта, прилагаемого к договору. Тогда в финальных документах на квартиру количество комнат и их габариты будут указаны именно так, как они были предусмотрены в проекте. При этом что в квартире со свободной планировкой, что в квартире с планировкой в проектном решении покупатель в дальнейшем ничто не мешает расположить внутренние перегородки так, как ему самому хочется: технология согласования нового проекта будет одна и та же.

По сути, оба этих продукта означают, что застройщики сильно сомневаются в своем умении предлагать покупателю именно тот продукт, который ему нужен, иначе бы стены стали появляться не только на бумаге — а таких предложений в бизнес-классе почти не встречается. А если это так, то необходимость в квартирах с планировками в проектном решении как таковых кажется весьма сомнительной, и было бы логично предположить, что их доля была минимальной. Действительно, зачем тратить время и средства на проекты, которые собственными силами реализованы не будут и от которых покупатель, скорее всего, в дальнейшем откажется? Однако по сведениям Росреестра, через который проходит оформление абсолютно всей недвижимости, в последние годы доля новых однокомнатных квартир в ценовой категории «выше средней», оформляемых в собственность, заметно сократилась. Причем произошло это одновременно с уменьшением средних габаритов квартир — шаг к уменьшению площадей застройщики сделали в годы кризиса, стараясь удержать темпы продаж на прежнем уровне. У этих двух разнонаправленных явлений может быть лишь одно общее объяснение: сократилось не реальное количество однокомнатных квартир, а число тех, которые считаются однокомнатными на бумаге. Иными словами, квартиры со свободной планировкой активно вытесняются квартирами с планировками в проектном решении. Причем инициировать этот процесс могли только сами застройщики, ведь никаких законодательных изменений не было.

Планировка по требованию
Так зачем же застройщикам это нужно? Самое очевидное объяснение: для

увеличения рентабельности бизнеса и повышения динамики продаж они хотят постепенно перейти к европейской модели, когда жилье передается покупателю в максимально готовом для проживания виде. Некоторые застройщики попробовали взять эту высоту наскоком и сразу стали предлагать квартиры с отделкой (хотя до согласования с конкретным покупателем идти этой дорогой все же никто не отваживается). Но большинство действует осторожнее, понимая, что в современной России практически утрачена культура организации внутреннего пространства квартир (архитекторы уже давно открыто говорят об этой проблеме). И чтобы ее восстановить, нужно для начала изучить реальные потребности покупателей, и самым объективным способом для этого как раз и является планировка в проектном решении. Ведь в дальнейшем застройщик сможет точно узнать, какая именно доля покупателей стала жестко следовать заданным проектным установкам, а какая — внесла в проект изменения и в чем именно эти изменения заключались. А значит, уже на следующем объекте появится возможность более четко попасть в клиентские предпочтения и в итоге, когда вносить в проект изменения будет минимальное число покупателей, можно будет к реальным внутриквартирным стенам перейти, а затем и к отделке «под ключ».

Частично информация о клиентских предпочтениях накапливается у застройщика еще в период монтажа дома, когда к нему обращаются покупатели с просьбой внести в проект квартиры определенные изменения, чтобы в исходных документах жилье сразу выглядело так, каким оно в дальнейшем и будет воплощено на практике. Однако таким способом можно узнать пожелания не более 20% покупателей. Предпочтения остальных 80%, которые к застройщику обращаться не спешат, потому что еще сами не поняли своих пожеланий либо приобретают квартиру в тот момент, когда изменения внести уже невозможно, удастся оценить не скоро. Не ранее чем они сумеют сами определиться со своими предпочтениями, разработать проект перепланировки и обратиться за его согласованием в специализированные инстанции. До недавнего времени это можно было сделать лишь после того, как на руках у покупателя оказывалось свидетельство о праве собственности на квартиру, то есть в среднем через полтора года после завершения строительно-монтажных работ и ввода дома в эксплуатацию. С нынешней весны, правда, процедура несколько ускорилась: теперь покупатель может самостоятельно согласовывать перепланировку после сдачи дома, еще не имея на руках документов о праве собственности. Для этого вместе с проектом достаточно предоставить договор об участии в долевом строительстве или его аналог. Однако поскольку эта норма введена недавно, в полном объеме ускорить с ее помощью получение финальной информации о перепланировках пока не получается.

Любовь к прямым углам

Застройщики, не дожидаясь, пока в их руках окажется полная объективная картина по дому, действуют на опережение: проводят анкетирование обращающихся к ним покупателей. Конечно, в отличие от предыдущего, погрешности этого способа изучения рынка гораздо выше, зато усилий и времени он требует гораздо меньше. Вот и ГК «Грас» недавно провела такое исследование. В результа-

Многие покупатели хотели бы иметь ванную с окном, но такое предложение — большая редкость на московском рынке

те анкетирования выяснилось, например, что почти 90% покупателей сложную геометрию квартир воспринимают неохотно: им требуются комнаты исключительно прямоугольной формы.

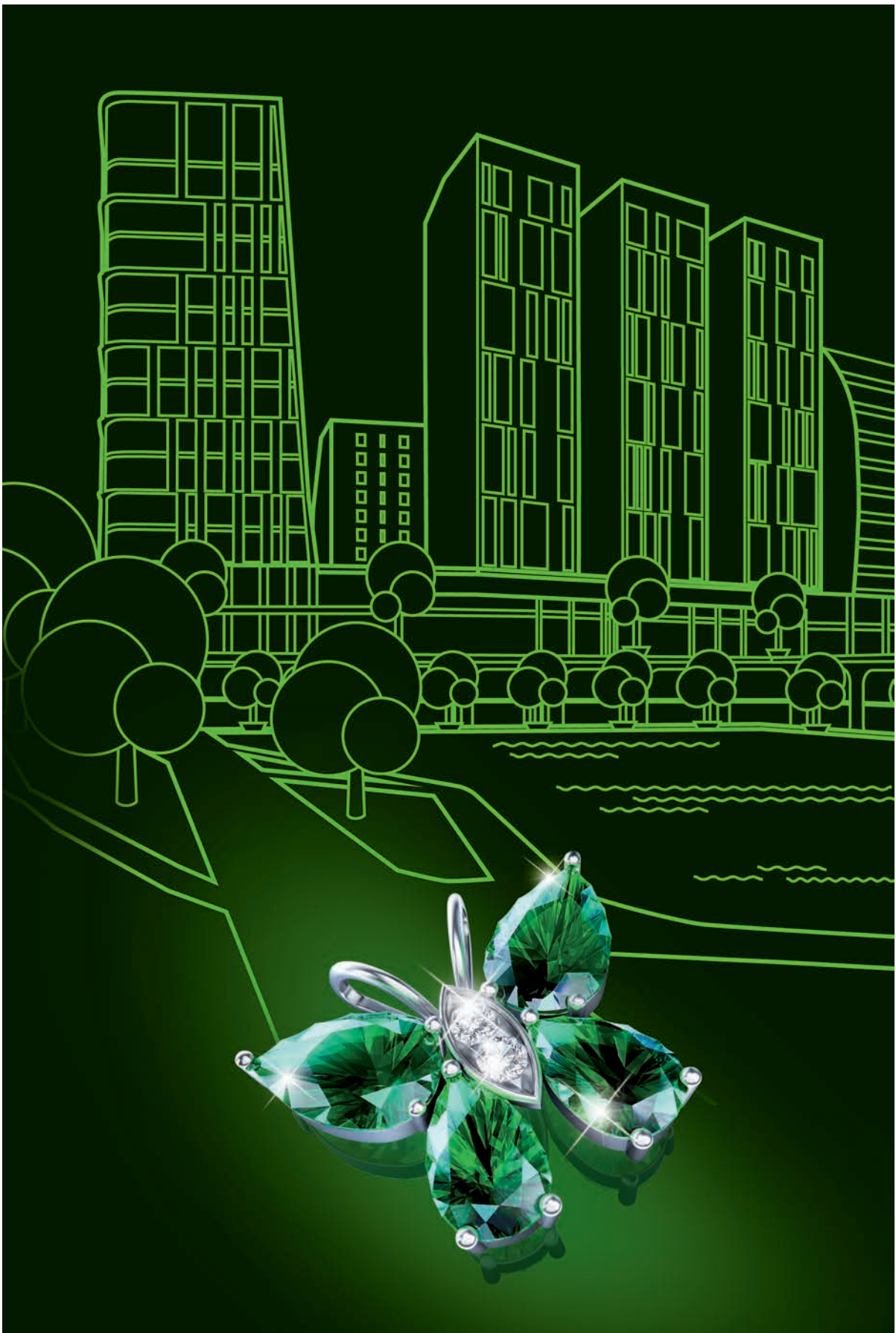
Ничего необычного в этом предпочтении для застройщиков нет: большинство из них и так следует этому правилу. Правда, в некоторых проектах следуют уж слишком прямолинейно. Скажем, в ЖК «Ньютон» от компании Tekta Group, который возводится в Мытищах, соотношение сторон в некоторых комнатах составляет 1х2,5, причем окна располагаются по короткой стороне, а двери в предложенном варианте планировки фактически примыкают к самому дальнему углу. То есть немного сплющить прямоугольник, организовав напротив окна, либо большой стеной шкаф, либо гардеробную, без внесения изменений в исходный планировочный проект не получится. Впрочем, в том же самом комплексе есть и более удачные исходные планировочные решения, хотя тяга к сильно вытянутым прямоугольникам все равно четко прослеживается.

Большинство застройщиков пожелания покупателей трактуют более разумно. Скажем, в большинстве квартир в «Соколином форте» от компании «ДОН-строй», который возводится у парка «Сокольники», комнаты даже не просто прямоугольные, а фактически квадратные. И любой дизайнер интерьера подтвердит, что такой вариант наиболее подходит для удобной расстановки мебели. Очень интересным способом вышли на квадратные комнаты в угловых квартирах ЖК «Приоритет», который компания «Баркли» строит неподалеку от станции метро «Нагорная». Дело в том, что сами эти квартиры по форме приближены к прямоугольному треугольнику, что само по себе предвещает наличие двух острых углов. Однако стоило этот треугольник развернуть гипотенузой вглубь строения, как ситуация тут же нормализовалась и скошенные стороны остались только на кухне и лоджии, а все жилые помещения приблизились к квадрату.

Впрочем, некоторые застройщики по-прежнему считают нетипичную геометрию своим коньком и продолжают за счет нее отстраиваться от других предложений рынка. Скажем, горизонтальное сечение ЖК «Авангард» от ГК «Пионер» по форме напоминает яйцо, поэтому никаких прямоугольных комнат в нем ждать практически не приходится. Вместо них есть комнаты-трапеции и комнаты-треугольники со скругленной линией, вдоль которой располагаются окна. Впрочем, это касается лишь первой очереди строительства, формы же остальных корпусов обещают, что расположенные в них квартиры будут лучше соответствовать брутальным покупательским предпочтениям.

Подводя итог, можно сказать, что застройщикам предстоит еще немало потрудиться, прежде чем они сумеют выводить на рынок проекты, в которых претензии к квартирам будут представлять считанные единицы клиентов. Так что переходить от планировок на бумаге к планировкам в кирпичах и пеноблоках пока рано, а вот лет через пять, вероятно, будет в самый раз. Если, конечно, из покупательских предпочтений аккумулировать за эти годы новый опыт и не забывать проверять его на практике.

Наталья Павлова-Каткова





садовые
кварталы

ЭЛИТНЫЙ
ЖИЛОЙ
КОМПЛЕКС
на Фрунзенской

Комплекс клубных домов «Садовые Кварталы» сочетает в себе все, что представляет особую ценность для жителя мегаполиса. Современная авторская архитектура и продуманная до мелочей комплексная территория в самом центре Москвы становятся здесь единым пространством для жизни и отдыха. Стать хозяином этого пространства – истинная привилегия, ценность которой будет возрастать год от года.

(495) 755 88 87

www.sadkvartal.ru

ООО «Магистрат». Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью. Проектная декларация на сайте.

Реклама