

УЗОК ИХ КРУГ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫСОКОГО ЦЕНОВОГО КЛАССА ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ ТЕНДЕНЦИЮ УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ЗАГОРОДНЫХ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ. КАКИЕ ИЗ НИХ МОЖНО ОТНЕСТИ К «НАСТОЯЩЕЙ ЭЛИТЕ», ОЦЕНИВАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА. ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

По итогам первого полугодия 2013 года, по данным Knight Frank St. Petersburg, в продаже находится 19 коттеджных поселков класса А. По сравнению с таким же периодом прошлого года объем предложения в поселках высшего ценового сегмента увеличился на 55% за счет выхода в продажу шести новых проектов. По мнению Ольги Трошевой, руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость», к элитным поселкам можно отнести большее количество объектов: «Сейчас к этому классу можно отнести 30 поселков. Объем предложения на рынке — 1100 объектов. Также в предложении шесть проектов элитных таунхаусов — всего 150 объектов». А вот по мнению директора департамента новостроек NAI Besar Полины Яковлевой, на сегодняшний день рынок по-настоящему элитных объектов загородной недвижимости достаточно мал: количество таких объектов не превышает пятнадцати.

Минимальная стоимость элитного проекта составляет около 50 млн рублей и верхней границы в этом сегменте не существует. К самым дорогим объектам можно отнести коттеджные поселки «Северный Версаль»; «Медовое» и «Горки СПб» компании «Петростиль»; «Репинская усадьба» компании «Олимп-2000»; «Русская красавица»; Patrikki Club и Liikola Club компании Freedom; Honka Family Club, Honka Nova Concept Residence и «Медное озеро» компании Honka; а также клубный поселок «Дачи Мариньи» компании «Петромар Девелопмент».

По словам аналитиков рынка, важнейшими критериями при выборе коттеджа являются местоположение и качество строительства. «Одним из обязательных требований для покупателей недвижимости в сегменте премиум-класса является красивое с точки зрения природного окружения местоположение дома, также крайне важна однородная социальная среда, — утверждает Беслан Берсилов, совладелец ЗАО «Строительный трест», заместитель генерального директора компании. — Покупатели высоко ценят эксклюзивность проекта. Например, в коттеджном поселке «Озерный край», который возводится на полуострове у озера Вероярви в Токсово, фасад каждого из 14 домовладений будет обращен к воде, благодаря чему из всех окон открываются панорамные виды. Площадь домовладений варьируется от 335 до 455 кв. м, с участками от 18 до 41 сотки. Все коттеджи в поселке строятся из кирпича в едином архитектурном стиле, проект комплекса создан эстонской архитектурной мастерской ARS Projekt. Западная архитектура и традиционное качество кирпичного домостроения привлекают к нашему поселку дополнительное внимание потенциальных покупателей».

«Отличительная особенность проданных объектов класса А состоит в том, что наибольшая доля приходится на готовые коттеджи в уже построенных или нахо-



ПО ЦЕЛИ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЛИДИРУЮТ ДОМА, РАССЧИТАННЫЕ НА ПОСТОЯННОЕ ПРОЖИВАНИЕ: ИХ ДОЛЯ В ЗАПРОСАХ ПОКУПАТЕЛЕЙ СОСТАВЛЯЕТ 80 ПРОЦЕНТОВ

дящихся на высоких стадиях готовности коттеджных поселках. По цели приобретения лидируют дома, рассчитанные на постоянное проживание: их доля в запросах увеличилась и составила 80 процентов», — говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге.

«Тенденция одна — чем лучше место, тем быстрее покупаются дома в поселке. Есть несколько правил качественного поселка — место (например, первая линия Финского залива), готовность (покупатель, готовый заплатить большие деньги, хочет «пощупать» дом, увидеть, как там будет внутри), транспортная доступность — с вводом северного участка ЗСД ликвидность поселков «золотой мили» еще больше увеличится», — полагает Тарас Кручинин, генеральный директор ИСК «Сфера».

Расположены элитные объекты должны быть в уникальном месте или в сложившейся зоне элитной застройки. Традиционные районы — Курортный, Петродворцовый, Пушкинский, а также некоторые зоны Всеволожского района. «В целом анализ запросов показывает, что имеющееся предложение в большей степени удовлетворяет потребности покупателей, однако практика продаж подтверждает важность гибкого подхода собственника в отношении коммерческих условий. Около трети всего предложения сосредоточено в Курортном районе. На сегодняшний день у Курортного района сформировался прочный имидж, позволяющий удерживать высокий уровень цен на рынке», — утверждает Елизавета Конвей.

Площадь элитного коттеджа должна быть более 220 кв. м, участок — 20–30 соток. Поблизости обязательно — водоем, лесной массив или лесопарковая зона. Коммуникации — все центральные, газоснабжение, высокоскоростной интернет, городской телефон (лучше на два номе-

ра), наличие системы бесперебойного электроснабжения, дополнительной системы водоснабжения из артезианской скважины. Архитектура — индивидуальные проекты. Инфраструктура — либо на территории, либо в шаговой доступности: фитнес-центр с бассейном, салоны красоты, мини-маркет, аптека, школа, детский сад. Кроме того, должны быть детские и спортивные площадки, гостевая парковка, высококачественный ландшафтный дизайн. «Излишней инфраструктуры сегодня не делают, — констатирует Ольга Трошева. — Традиционно в стандартный пакет инфраструктуры дорогого коттеджного поселка входит: охрана, профессиональная служба эксплуатации, детские и спортивные площадки, гостевой паркинг, организованные зоны общественных мест пребывания, режиссерская автомойка. Если есть водоем — организованная прибрежная зона отдыха, причалы и эллинги для стоянок лодок или яхт. Если водоема природного происхождения нет, то девелоперы создают искусственный».

Дома обычно строятся из дерева и кирпича (гораздо реже в качестве стройматериалов выступает газобетон) и имеют панорамное остекление. «Во внутреннем оснащении домовладений традиционно востребованы просторные гостиные, светлые кухни, уютные спальни, открытые террасы и другие жилые и хозяйственные помещения, — рассказывает Беслан Берсилов. — Важно, чтобы в проекте оставался простор для творчества будущих собственников. При свободных планировках застройщики с помощью профессиональных дизайнеров могут предложить будущим владельцам коттеджей абсолютно неповторимое пространство: оборудовать в коттедже каминный зал, финскую сауну, бильярдную комнату, тренажерный зал».

Есть и отдельная категория жилья — клубные поселки. «Это небольшие элит-

ные поселки с однородной социальной средой, где проживают люди одинакового достатка и статуса. При покупке дома иногда возможен «фейсконтроль». Но основа такого поселка (как, в принципе, любого клуба) — объединение людей на основе общих интересов. Обеспеченных людей со схожими увлечениями и стилем жизни много быть не может, поэтому и количество домовладений в клубных поселках небольшое. Оптимально — до 15–20 домовладений, чтобы обеспечить приватность и закрытость, но есть и более масштабные — от 50 и более объектов», — говорит Ольга Трошева.

Сегодня в наиболее выгодном положении находятся девелоперы с готовыми предложениями, что соответствует предпочтениям покупателей. В связи с этим основное количество сделок будет по-прежнему сосредоточено в поселках с высокой стадией готовности, имеющих развитую инфраструктуру. Эксперты Knight Frank отмечают усиление интереса покупателей к поселкам на берегах естественных водоемов. При этом выделяется ряд клиентов, заинтересованных в приобретении домовладения именно на «большой воде», и, вероятно, это происходит, в том числе и по причине популяризации яхтинга.

Возраст покупателя элитного жилья не моложе 37 лет. «Большой процент покупателей элитной недвижимости — люди с большими семьями, в которых не менее двух детей. Это семьи с высоким уровнем дохода. В большинстве своем дом выбирают женщины, мужчины подключаются в момент согласования цены. Покупатели предъявляют высокие требования к качеству жилья и начинке дома. Внешние параметры объекта также очень важны», — резюмирует Андрей Вересов, генеральный директор АН «Новый Петербург». ■