

БОЛЬШИЕ ДОМА УХОДЯТ В ПРОШЛОЕ ВРЕМЕНА, КОГДА ПЛОЩАДИ КОТТЕДЖЕЙ ПРЕМИУМ-СЕКМЕНТА ПРЕВЫШАЛИ 500 КВ. М, ЗАКАНЧИВАЮТСЯ. ВЛАДЕЛЬЦЫ НЕ ХОТЯТ ПЛАТИТЬ ЗА МЕТРЫ, КОТОРЫЕ НЕ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Эпоха больших домов в сегменте загородного элитного жилья закончилась, считают участники рынка. За последние три-четыре года загородный элитный рынок претерпел колоссальные изменения. Все, что ориентировано на одну семью и больше 600 кв. м, сегодня экзотика. Функциональность и консервативность — вот новые тренды на этом рынке.

Марина Агеева, директор по продажам жилой недвижимости УК «Теорема», отмечает: «Покупатели элитных домов стали рациональнее относиться к размерам, и сегодня большинству достаточно площади до 400 „квадратов“. Такие предложения есть в проектах Polianka, Honka Nova Residents, Osko Village, „Особый статус“, „Румболово“. В проекте „Репино Бриз“ от группы ПСН на первой линии залива в Репино за 60–90 млн рублей продаются дома площадью 407–417 кв. м. В то же время некоторые застройщики, реализующие проекты в высоком ценовом сегменте, продолжают болеть гигантизмом и возводят дома по 500–800 кв. м. Например, есть проект, в котором четыре особняка по 1480 кв. м ютятся на 100 сотках. То есть под каждый дом, следуя простой математике, выделено не более 25 соток. Обычно на участках такой площади, руководствуясь даже на подсознательном уровне чувством гармонии, психологической экологии, комфортом и качеством пространства для жизни, возводят дома площадью в четыре-пять раз меньше. Учитывая, что на первичном загородном рынке Петербурга продажи коттеджей традиционной площади исчисляются всего лишь несколькими десятками в год, продажа гигантского особняка — вообще большая редкость».

Андрей Тетыш, председатель совета директоров, президент группы компаний АРИН, согласен с коллегой: «Для одной семьи в три-четыре человека просто не требуется пространства более 250 кв. м. В 1990-е многие пытались вести подобный образ жизни, но этот период закончился. Демонстрация определенного статуса актуальна сегодня разве что для публичных людей. Однако тех, кто нуждается в статусной недвижимости, единицы».

МОСКОВСКИЙ РАЗМЕР Впрочем, ситуация с премиальными метражами в Петербурге по сравнению с Москвой вовсе не одинакова. В столице, например, все еще востребованы дома площадью гораздо больше 500 кв. м.

Яна Романова, руководитель проекта «Успенские усадьбы», руководитель отдела земельных участков компании Paul's Yard, констатируя, что требования к метражам становятся все более рациональными, отмечает: «Соответственно, большое количество „пустых“ метров из признака элитного жилья превращается чуть ли не в обузу. Сейчас весьма востребованы на высокобюджетном загородном рынке дома площадью „всего“ 600–1000 кв. м. Например, в поселке „Успенские усадьбы“ проекты домов разработаны бюро Андрея Дмитриева,



ДОМА ДЛЯ СЕМЬИ ИЗ ТРЕХ-ЧЕТЫРЕХ ЧЕЛОВЕК ПЛОЩАДЬЮ НЕ БОЛЕЕ 250 КВ. М, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, СЕГОДНЯ БОЛЬШЕ ВОСТРЕБОВАНЫ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ

известным, в частности, своими работами для таких luxury-поселков, как „Усадьбы Усово“ и „Сады Майендорф“. Но в „Успенских усадьбах“ площадь домов уже заметно меньше. Средняя площадь домов на участке в 16 соток — 600 кв. м, на 24 сотках — 900 кв. м. При этом дома с архитектурной, инженерной и других точек зрения абсолютно соответствуют требованиям высокобюджетного загородного покупателя и пользуются активным спросом».

Следует отметить, что сужение площадей — тенденция, характерная и для других сегментов жилья на загородном рынке.

СОКРАЩЕНИЕ ВЕЗДЕ За пять лет, прошедших после кризиса, площади наиболее востребованных на рынке домовладений показывают явную тенденцию к сокращению. В среднем, говорят аналитики, площадь загородных домов сократилась на 15%, наиболее интересны покупателям домовладения экономкласса площадью 180–250 кв. м.

На рынке загородного жилищного строительства представлено довольно много самых разных решений, в том числе многие участники рынка предлагают клиентам реализацию полностью индивидуальных проектов. Но если рассматривать массовые серии загородных домов, то в целом можно сказать, что на рынке сейчас доминируют проекты площадью от 100 до 250 кв. м.

«Учитывая относительно невысокий уровень жизни, приоритеты покупателей

на массовом рынке скорее ближе к нижней границе. Дополнительное давление оказывает локальный спад в экономике. Видимо, в краткосрочной перспективе качественных изменений здесь происходить не будет», — считает Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development, считает, что наиболее востребованы двухэтажные коттеджи площадью около 100 кв. м. «Эта тенденция сохраняется уже на протяжении нескольких лет», — говорит господин Скигин. Он отмечает, что на Западе, в регионах, где распространен формат постоянного проживания в загородном доме, «стандарт» обеспечения жильем на человека — от 40 кв. м.

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», добавляет: «Планирование пространства — вот что отличает нашу загородную недвижимость от западной. Там приняты более просторные балконы, санузлы, а в трехкомнатных и многокомнатных квартирах санузлов обязательно два, в отечественных проектах это скорее редкость, за исключением объектов бизнес-класса».

Елена Карасева, директор по маркетингу компании «Петростиль», рассказывает: «Сейчас ситуация на рынке довольно сложная. В частности, из-за макроэкономической ситуации пополнение предложения будет происходить в основном за счет сегментов „эконом“ и даже „суперэконом“. Это же касается сегмента таунхаусов — налицо тенденция сокращения общего бюджета покупки и,

как следствие, метража. Сейчас на рынке существует предложение от 30 кв. м. Такой продукт довольно сложно назвать таунхаусом. Это скорее двухуровневая квартира, но на фоне сокращения платежеспособности клиентов востребованы и такие суперэкономные предложения».

Впрочем, Владимир Скигин считает, что период совсем уж мелких метражей на рынке загородного жилья пройден: «В формате таунхаусов два-три года назад наблюдался всплеск спроса в связи с выводом на рынок очень дешевого предложения, немногим превышающего по стоимости 1 млн рублей, но при этом с очень маленькой площадью секций (меньше 30 кв. м). В прошлом году стал очевиден кризис подобного формата, поэтому сейчас застройщики в этом сегменте реализуют объекты с более крупными секциями».

ЖДАТЬ ДЕСЯТЬ ЛЕТ Господин Клягин полагает, что в перспективе следующих пяти-десяти лет, по мере восстановления более высоких темпов экономического роста и повышения благосостояния, спрос на жилье будет смещаться к верхней границе: «Одновременно повышение средних размеров площади сверх 200–250 кв. м вряд ли будет наблюдаться как широкое явление. Подобные площади в целом отвечают типичным запросам массового рынка даже при высоком уровне жизни. Такие средние показатели характерны и для развитых рынков. Например, средняя площадь типичного американского частного семейного дома (так называемого private one-family house или standard family house) составляет около 150 кв. м».

Что касается планировок, то девелоперы при проектировании чаще ориентируются на функциональные планировки, распространенные в Европе и Америке, где загородный рынок уже нашел свой идеальный формат организации внутреннего пространства домов. «Наиболее востребованной является такая планировка: студия (кухня-гостиная) на первом этаже с отдельной столовой зоной. Небольшой (18–25 кв. м) кабинет и комната для гостей, на первом этаже также обычно располагаются бойлерная с отдельным входом, гостевой санузел, прачечная. От гаражей часто отказываются, отдавая предпочтение навесам для автомобилей, так как гараж увеличивает общую площадь дома и его стоимость. Можно отметить моду на примыкающие к кухне террасы, на которых в теплое время года располагается столовая, — рассказывает Дмитрий Котровский, управляющий партнер девелоперской компании «Химки Групп». — Второй этаж — минимум две, чаще всего три спальни не очень большой площади с гардеробными. Количество спален обусловлено количеством детей, ведь, как правило, за город переезжают семьи с одним и более ребенком либо с перспективой пополнения — и у каждого должна быть своя отдельная комната». ■