ДОМ

Элита с собственным видом

Одним из элементов, придающих коттеджному поселку премиальный статус, является вид на воду. Однако далеко не все локации в Ленобласти имеют водоемы, и иногда девелоперы их создают сами. Правда, случаи создания искусственных озер в регионе не слишком распространены.

ДМИТРИЙ ПОБЕДЕВ

В элитном сегменте доля домовладений с частным бассейном близка к 90%

— водные объекты —

Как говорят эксперты, наличие водоема очень способствует повышению темпов продаж. Искусственный водоем, созданный с нуля, встречается в поселках реже, чем расширение и приведение в порядок уже имеющегося. Это может быть не только озеро, но и ручей, который девелопер может попытаться превратить в небольшую речку.

Стоимость водоема сильно зависит от того, что с ним будет делать девелопер. Если необходимо только укрепление береговой линии и ее очистка, то это довольно невысокие затраты. Если же потребуется создание полноценной набережной, то стоимость работ будет заметно выше.

На месте болота

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит: «Искусственные водоемы действительно чрезвычайно привлекательны и повышают не только классность объекта, но и темп продаж. Могу привести в пример коттеджные поселки „Балтийская слобода“, „Онегин Парк“. На территории коттеджного поселка „Корабельные сосны“, например, построили открытый бассейн, что не только добавило живописности, но и стало дополнительным элементом развлекательной инфраструктуры».

Светлана Невелева, советник руководителя ГК «Стинком», соглашается, что наличие водного пространства является привлекательным фактором для покупателя. Однако далеко не всегда водоем сооружают лишь из маркетинговых целей. «Иногда водохранилище появляется вследствие борьбы с заболачиванием части территории или как решение дренажно-ливневой системы», — говорит она.

«Особенно этот прием выигрышен в проектах, расположенных по направлениям, где нет большой воды, — полагает Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed. — Водоем на территории поселка — это „фишка“, центр притяжения жителей. Летом здесь можно организовать причал для лодочек, ресторан с живописным видом, зимой — каток. Конечно, водоем на территории проекта отнимает драгоценные сотки, однако на ликвидности он сказывается самым положительным образом».

Примеров поселков с собственными водоемами достаточно в столичном регионе. Так, центром «Резиденции Монолит» является живописное озеро с проточной водой. Изначально это было большое болото. На территории элитного поселка «Довиль» расположено озеро, занимающее 16 га. Когда-то здесь был пруд, который расширили и облагородили. В поселках Millennium Park и «Гринфилд» на Новой Риге есть свои озера с причалами. В поселке «Резиденции Бенилюкс» расширили, углубили и обыграли в ландшафте речку Синичку.

«Что касается создания искусственных водоемов на территории коттеджного поселка с целью повышения его привлекательности для покупателей, то эта мера не является распространенной из-за своей дорогой стоимости. Застройщики элитных загородных малоэтажных проектов стараются выбирать локацию, изначально располагающую необходимыми объектами ландшафтного дизайна», — говорит Юлия Барахтина, директор АН «Бекар».

«Важна не столько стоимость возведения и организация водоема, сколько упущенная выгода. Насколько она компенсируется в увеличении стоимости прилегающих лотов и насколько это коммерчески выгодно для девелопера. Здесь уже каждый на базе своей экспертизы принимает решение, какой из двух факторов в его случае будет играть главную роль», — рассуждает Елена Брун, директор по маркетингу компании «Петростиль».

Максим Макаров, специалист регионального представительства компании «Данфосс» по СЗФО, отмечает: «Что касается искусственных декоративных водоемов, то их устройство является одним из наиболее экономичных способов укладки коллектора теплового насоса. Помимо своей основной декоративной функции, такой водоем выполняет роль низкопотенциального теплообменника. При площади 10 соток и глубине 1,5–2 м он способен дать тепловую мощность, полностью покрывающую потребность в отоплении, кондиционировании и горячем водоснабжении коттеджа в 200–300 кв. м».

Саша Лукич, управляющий партнер и главный архитектор проектного бюро Portner Architects, добавляет: «Искусственные водоемы в поселках — это дорогая и романтичная история. Она дороже в эксплуатации, чем в исполнении, но самое обидное, что этим уже никого не удивишь. Гораздо лучше покупать дом в поселке с речкой или ручьем, в чьем русле сделано красиво оформленное расширение, но вода самотеком очищается».

Бассейн вместо озера

Чаще же девелоперы элитных поселков предпочитают строить бассейны.

Юлия Барахтина говорит: «Как правило, в каждом коттедже, расположенном в поселке премиум-класса, предусмотрены небольшие частные бассейны площадью 200–300 куб. м».

Саша Лукич рассказал: «В поселках бизнес-класса бассейн к дому достраивает всего около 15 процентов владельцев, так как это достаточно затратно и в строительстве, и в эксплуатации. Жильцы в этом сегменте предпочитают использовать фитнес-клубы высокого сегмента, в составе которых обязательно находится и бассейн. Строительство такого клуба на территории поселка является рентабельным, если поселок состоит более чем из 500 домовладений или если он окружен кластером таких же поселков бизнес-класса. В элитном сегменте доля домовладений с частным бассейном близка к 90 процентов, так как обеспеченные люди предпочитают приватность и могут себе позволить определенное количество персонала».

Но нередко на поселок строится один большой бассейн. Михаил Фуксман, директор по продажам компании «Петростиль», рассказал: «В нашем климатическом поясе не так много солнечных дней и возможностей для купания в открытых водоемах, поэтому бассейн всегда востребован. Не важно, расположен он в проекте КОТ или в элитном комплексе, — отличие будет только в параметрах и цене. И в застройках с многоквартирными домами, и в элитных поселках бассейны представлены многофункциональными комплексами типа спортклуба, только в малоэтажных комплексах живет, как правило, ограниченное количество жителей, поэтому абонементы отсутствуют, а эксплуатация бассейна включена в состав цены проживания. Мы во всех своих элитных проектах („Медовое“, „Горки СПб“, „Корабельные сосны“) построили бассейны. В „Близком“ мы организовали пруд — место у воды, где можно отдыхать, устраивать пикники, барбекю. Несмотря на то, что мы еще не закончили строительство, у нас уже есть организованные зоны отдыха, и всем нашим визитерам мы предлагаем провести остаток дня после экскурсии именно там».

Господин Фуксман сообщил, что бассейн его компания строит, как правило, крытый, предназначенный для круглогодичного использования. «При бассейне обязательно есть сауна, фитнес, места для принятия солнечных ванн, искусственный солярий, в „Медовом“ будет еще и турецкая парная. Бассейн так запроектирован Гаэтано Пеше, чтобы летом стеклянные двери раздвигались и жители могли загорать на шезлонгах недалеко от него, а бассейн при этом использовать как натуральный водоем», — говорит он.

В случае если девелопером предусмотрено строительство бассейна, затраты на его дальнейшее содержание могут быть возложены либо на домовладельцев, имеющих в собственности долю в бассейне (стоимость содержания закладывается в ежемесячный коммунальный платеж), либо на застройщика, который сохранил за собой право собственности бассейном и может, например, за плату предоставлять его в пользование всем желающим.

Максим Макаров продолжает: «Достаточно часто встречаются небольшие бассейны, площадью до 5 кв. м, фактически это можно считать большой ванной. Если позволяет площадь дома, если есть просторный цокольный этаж, то нередко встречаются бассейны площадью в 10–20 кв. м, иногда их совмещают с тренажерным залом, сауной, комнатой для фитнеса. Все чаще бассейны делают в пристройках с прозрачной крышей. Если использовать двух-трехкамерное остекление, то такую пристройку можно сделать пригодной для круглогодичной эксплуатации. Открытые бассейны для наших широт не самое популярное решение, хотя иногда встречаются и они».

Стоимость строительства бассейна может быть различной, все зависит от технологии. В среднем она составляет 5–10 тыс. рублей за кубометр. Самая дорогостоящая часть — система водоочистки. «Если бассейн крытый, то речь идет о десятках миллионов рублей», — говорит господин Фуксман.

Елизавета Конвей рассуждает: «Бассейны в коттеджном поселке действительно довольно популярны и привлекательны для жителей. Степень привлекательности зависит от размера бассейна, от того, находится ли он в составе какого-то оздоровительного комплекса, который предоставляет дополнительные услуги, или это просто бассейн. Важно учитывать, что сложная инфраструктура приводит к повышению коммунальных платежей, что не всегда приветствуется жильцами. Но эту пропорцию можно сделать оптимальной, соотнеся, в частности, затраты на бассейн с количеством домов — чем их больше, тем затраты будут, соответственно, меньше. Больших затрат требуют не только бассейны, но и другие объекты инфраструктуры элитного коттеджного поселка, жители которого привыкли к обслуживанию высокого уровня. Поэтому такие дорогие с точки зрения строительства и управления объекты инфраструктуры уместны в том случае, если поселок действительно достаточно масштабный и коммунальные платежи будут распределяться среди жильцов равномерно и небольшими частями».

Ландшафт повышает статус

Эксперты отмечают, что, помимо водных объектов, на премиальный статус также влияет и необычный ландшафт. Госпожа Невелева уверена, что ландшафтная составляющая проекта, безусловно, не менее важна, чем рельеф. Наличие естественной растительности, деревьев на участке всегда пользуется спросом у покупателей. На пустых и ровных территориях озеленение крупной растительностью является отличным решением для привлечения клиентов.

«Я думаю, что ландшафтное проектирование и раскладка рельефа всегда должны предшествовать архитектурному решению. В нашем регионе большая часть коттеджных поселков образовалась на месте бывших сельхозполей, поэтому интересным рельефом покупателя удивить удается редко. Интересным можно считать проект, который располагается на разноуровневой местности. Однако в таком случае девелоперу не всегда понятно, как нужно работать с дренажами, склонами и неровными дорогами. Кроме того, необычный рельеф — это не только преимущество участка, но и определенная сложность для застройщика. Соответственно, дома, „врезанные в склон“, всегда стоят дороже, чем строения на ровном рельефе. При этом покупатель, невзирая на высокую стоимость, часто отдает предпочтение такой оригинальной архитектуре», — говорит Светлана Невелева.

Роман Русаков

Стремление к середине

— этажность —

с17

На территории административных районов Санкт-Петербурга малоэтажные дома возводятся в крайне ограниченном количестве — это Приморский район (Коломяги), Выборгский район (Шувалово-Озерки), а также пригородные районы — Пушкин, Сестрорецк, Петродворец.

Среднеэтажные жилые комплексы стали самым динамично развивающимся сегментом рынка загородной недвижимости Петербурга. Рынок среднеэтажного жилья растет достаточно высокими темпами, и в среднем за квартал спрос увеличивается на 10–15% в течение последних полутора лет.

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», отмечает, что малоэтажные дома в черте города строятся преимущественно кирпично-монолитными или кирпичными.

Юлия Жалеева, руководитель отдела маркетинга и продаж проекта «Триумф Парк», говорит: «Стоимость такого жилья зависит от местоположения объекта и его позиционирования застройщиком. Так, например, квартира в строящемся корпусе Duderhof Club со сроком заселения во втором квартале 2016 года и площадью 80 кв. м обойдется в 120 тыс. рублей за кв. м при стопроцентной оплате. А в ЖК Inkeri от компании YIT, строящемся в Пушкине, стоимость квадратного метра квартиры такой площади составляет 90 тыс. рублей за кв. м, правда, и срок заселения объекта на полгода позже».

Екатерина Никандрова, начальник отдела маркетинга компании «Петрополь», говорит, что средняя цена предложения в среднеэтажных комплексах в административно подчиненных районах города в классе комфорт составляет 78,7 тыс. рублей за кв. м, в сегменте эконом — 57,3 тыс. рублей за кв. м.

По ее мнению, малоэтажные объекты у покупателей очень популярны. «Большинство покупателей при прочих равных предпочтут купить квартиру в таком корпусе, стремясь проживать в подъезде на 24 или 32 квартиры, с тремя или четырьмя квартирами на одной лестничной клетке. Поэтому скорость продаж таких квартир, несомненно, выше, они всегда востребованы, а стоимость квадрата, соответственно, дороже, чем у аналогичной квартиры, расположенной в высотной многоквартирной секции», — утверждает госпожа Жалеева.

«По данным недавно проведенного компанией „Петрополь“ исследования, примерно двадцать процентов петербуржцев, планирующих купить новую квартиру, отдают предпочтение малоэтажным комплексам», — говорит госпожа Никандрова.

Впрочем, Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает, что пока малоэтажное строительство обеспечено в первую очередь не потребностями покупателей, а преимущественно высотным регламентом застройки той или иной территории. «Понятно, что для застройщика этот формат не так экономически эффективен, как другие, но для потребителя он является очень комфортным. Поскольку все большее число покупателей предпочитает загородное жилье, именно такого камерного свойства, то малоэтажный формат — при его более широком распространении — был бы действительно очень популярен».

Как говорят в «Петрополе», потребители выделяют несколько весомых преимуществ малоэтажных жилых комплексов. Среди них, например то, что такое жилье быстрее вводится в строй, квартиры в малоэтажных комплексах практически не сдают в аренду (мало инвестиционных покупок). Это создает большую заинтересованность жителей в сохранении чистоты и порядка в домах и на придомовых территориях. К минусам среднеэтажки в компании «Петрополь» относят меньшую по сравнению с многоэтажными жилыми комплексами рентабельность.

Олег Привалов, Валерий Грибанов

ГЛАВСТРОЙ-СПб

КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

ПАНОРАМА360
Новый городской квартал рядом с историческим центром Санкт-Петербурга.
panorama360spb.ru
5 минут пешком до м. БАЛТИЙСКАЯ
Виды на исторический центр города
Охраняемый подземный паркинг
Детский сад

СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА
Жилой район на севере Санкт-Петербурга. 5 очередей введены в эксплуатацию.
sevdol.ru
5 минут пешком до м. ПАРНАС
Социальная и торговая инфраструктура
Охраняемый подземный паркинг
Шуваловский парк

ЮНТОЛОВО
Новая часть Приморского района Санкт-Петербурга.
yuntolovo-spb.ru
Социальная и торговая инфраструктура
Все квартиры с отделкой
Малоэтажная жилая застройка
Юнтоловский заказник река Юнтоловка

680-40-40
glavstroi-spb.ru

Офис продаж
СПб, Финляндский пр., 4
БЦ «Петровский форт», 2 эт. атриум
Пн—Пт, 10:00-19:00
Застройщик ООО «Главстрой-СПб». реклама