

ДОМ

Плотность зависит от сегмента

Территории, которые отводятся в коттеджных поселках под инфраструктуру, разнятся в зависимости от класса объектов. В зависимости от того, в каком сегменте позиционируется поселок (премиальный, бизнес-класс или эконом), площади варьируются от 10 до 30%. Чем выше класс — тем ниже плотность застройки.

— коттеджные поселки —

Во всех сегментах малозаточной застройки девелоперами предусмотрены такие объекты инфраструктуры, как досуговый центр, помещение под частный детский садик, аптека, небольшая амбулатория и круглосуточный продуктовый магазин. В коттеджных поселках премиум-класса застройщики возводят фитнес-центры, бассейны, сауны, массажные кабинеты. В ЖК «Медовое» даже создан небольшой бизнес-центр, в котором собственники могут провести деловые переговоры.

Но достаточно часто объем заявленной инфраструктуры пересматривается в сторону уменьшения в зависимости от пожеланий будущих владельцев. Из самых необходимых объектов в поселке остаются помещения управляющей компании и охраны, магазины, спортивные и детские площадки.

Остальные объекты не относятся к обязательным, но встречаются на рынке: фитнес-клубы, кафе или рестораны, детские сады, помещения под аптеки и так называемые дома быта, оказывающие бытовые услуги для населения.

Инфраструктурная доля

Елена Брун, директор по маркетингу компании «Петростиль», говорит: «В поселках экономкласса девелоперы пытаются максимально застраивать площадь, то есть выйти на показатели 85–87 процентов доли пятна под жилую застройку. С повышением классности проекта все больше территории уходит под инфраструктуру поселка. Например, в нашем проекте «Близкое» мы осознанно выделили почти 30 процентов пятна под инфраструктуру, скорее под рекреационные зоны — это пешеходные дорожки, зоны общественных зеленых насаждений».

Саша Луквич, управляющий партнер и главный архитектор проектного бюро Portner Architects, считает, что главная задача создателей коттеджного поселка — найти компромисс между рентабельностью, привлекательностью предложения для покупателя, а также адекватностью дальнейших затрат будущих жителей на эксплуатационные расходы.

«Несколько лет назад загородные проекты стали позиционироваться как альтернатива проживанию в городе, что подразумевает объединение комфорта города и всех прелестей жизни на природе. Тогда девелоперы бросились заявлять огромный перечень инфраструктур-



Формулы с оптимальным количеством домовладений нет: их может быть и десять, и тысяча, причем и то и другое количество может быть реализовано как привлекательно, так и вопиюще некомфортно

ных объектов в своих поселках, но уже через год-два стало понятно, что эти объекты не будут востребованы, поскольку жители не готовы платить высокие ежемесячные коммунальные платежи. Я знаю, что бывали даже случаи, когда, например, девелопер коттеджного поселка строил специальное помещение под частный детский сад, но после на него не было спроса и здание оставалось пустым. Реакцией на обнаруженную проблему стал рост количества домовладений в поселках, поскольку чем больше семей живет в поселке, тем платежи будут ниже: общая сумма затрат на содержание делится на большее количество домовладений», — рассуждает господин Луквич.

«Если конкретизировать, то в коттеджном поселке экономкласса для постоянного проживания на 50 домовладений практически никакая инфраструктура не будет рентабельной, кроме спортивных площадок и зон для прогулок, поэтому по большей части такой формат актуален только вблизи крупного населенного пункта. В экономклассе ключевым фактором выбора является возможность постоянной регистрации и привязки к местным муниципальным образовательным и медицинским учреждениям. Если это объект, включающий от ста домовладений, а чаще их сегодня гораздо больше, в среднем 200–300 для Петербурга, то это позволяет девелоперу расширить инфраструктурный ряд. Например, поселок «Онегин Парк» бизнес-класса на 270 домовладений, расположенный рядом с Павловском, обустроил собственный парк на территории почти в 6 гектаров с искусственным водоемом и амфитеатром для мероприятий».

Кроме того, планируется строительство частного детского сада, волейбольных и теннисных площадок, административного корпуса с магазином товаров первой необходимости, медпунктом, помещениями управляющей компании и службы безопасности поселка», — говорит господин Луквич.

Класс диктует число

Участники рынка констатируют, что класс коттеджа накладывает определенные рамки и на количество домовладений в поселке. Разница в количестве зданий в образованиях элитного класса и эконом-сегмента может отличаться в разы.

Масштабы строительства коттеджных поселков в Ленинградской области различны. Площадь участков под застройку варьируется от 25 до 150 гектаров. В зависимости от специфики проекта это могут быть участки с подпорядом и без, таунхаусы, коттеджи и дуплексы. Земля может быть поделена на участки по 10–30 соток и предназначаться для строительства коттеджей, а может быть плотно застроена таунхаусами.

Как правило, чем выше класс коттеджного поселка, тем меньше жилых объектов в нем расположено. «Например, на территории ЖК бизнес-класса «Маринская усадьба» («Би Хай Инвест») расположено 90 домовладений. В ЖК класса deluxe «Медовое» («Петростиль») всего 24 коттеджа», — рассказывает Юлия Барактина, директор АН «Бекар».

Елена Брун, директор по маркетингу компании «Петростиль», говорит: «Если в эконом-сегменте в одном проекте можно увидеть около тысячи земельных участков, 600–700 секций таунхаусов, то по мере перехода в сегмент комфорт количество лотов снижается в два-три раза. Такая же тенденция прослеживается и в переходе к элит-классу, где количество лотов измеряется в нескольких десятках. Это обусловлено емкостью спроса в данном сегменте».

Каждый девелопер, выводя проект, потенциально рассчитывает сроки его конечной реализации. Безусловно, чем ниже класс поселка и меньше стоимость лота, тем большее количество лотов продается ежемесячно, соответственно, появляется возможность реализовывать более масштабные проекты с какими-то совместимыми с реальностью сроками завершения. Если речь идет о домах элитного сегмента (50 млн рублей за лот и выше), то их реализуют в среднем два-три в год, что, в свою очередь, тоже накладывает определенное ограничение на размеры проекта.

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», вывела такой показатель: в среднем по региону коттеджный поселок состоит из 122 объектов. «Коттеджный поселок экономкласса состоит, как правило, из 150 объектов, бизнес-класса — из 82 объектов, элитные коттеджные поселки — из 53 объектов», — перечисляет она.

По данным специалистов АН «Итака», лидером по предложению именно коттеджей в составе поселка является коттеджный поселок «Новая проба», предлагающий в первых трех очередях 252 коттеджа суммарной площадью около 38 тыс. кв. м.

«В Выборгском районе Ленобласти расположен самый крупный проект с таунхаусами — «Кивеннапа-Север» с 1 тысячей блок-секций, которые образуют 81 тыс. кв. м застройки жилья. Можно отметить поселки «Смольный» (296 блок-секций, площадь застройки 46,2 тыс. кв. м) и «Альпийская деревня» (240 блок-секций в таунхаусах, площадью застройки 29 тыс. кв. м) во Всеволожском районе; Kantele (другое название — «Таунхаусы в Репино») в Курортном районе с 240 блок-секциями и с общей площадью застройки 43,2 тыс. кв. м», — перечисляет проекты-гиганты госпожа Бармашова.

Также она обращает внимание, что в Ломоносовском районе реализуется такой масштабный про-

ект, как «Усадьба Волковицы», предлагающий к продаже 685 участков на 98,5 га земли. Еще один гигант в этом же районе — «Балтийская слобода», на обе очереди этого проекта приходится 140 га (795 участков). А к крупным проектам Всеволожского района относится СНП «Северная жемчужина», в реализации заявлено 1013 участков на 150 гектарах.

Илья Тюкин, директор ГК «Артфасад», считает, что формулы с оптимальным количеством домовладений нет: их может быть и десять, и тысяча, причем и то и другое количество может быть реализовано как привлекательно, так и вопиюще некомфортно. «Все зависит от грамотного проектирования, комплексности подхода и внимания к деталям: мастер-плана, зонирования, обеспечения, что называется, личной зоны комфорта для каждого домовладения, организации пешеходных и автомобильных потоков, формирования общественных и рекреационных зон, инфраструктуры с учетом числа домовладений и целевой аудитории. Немаловажно и архитектурное разнообразие и эстетика проекта. Примеры поселков, где все «под копирку», у нас уже имеются, и они вовсе не выглядят привлекательными», — полагает господин Тюкин.

Как правило, на старте продаж новые коттеджные поселки Петербурга и Ленинградской области насчитывают около 20 домов. При таком количестве можно обустроить внутреннюю инфраструктуру и подключить поселок к коммуникациям без превышения среднерыночной стоимости реализуемой недвижимости. Дальнейшее развитие зависит от имеющегося спроса. Если он есть, то поселок расширяется, строятся новые коттеджи.

«Если речь идет о таунхаусах, то обычно продажи начинают с двух-трех домов по десять квартир», — говорит Максим Макаров, специалист регионального представительства компании «Данфосс» по СЗФО.

Олег Привалов

Природный ландшафт как элемент архитектуры

— архитектура —

Теоретически возможно удешевление подобных проектов, но для этого необходим эффект масштаба. При этом перспективы реализации сценария, при котором органическая архитектура получит поддержку и доступ на широкий рынок, пока выглядят неоднозначно», — считает господин Клягин.

Господин Голубев согласен с тем, что стоимость «органических» домов дороже: «Кроме качества проектирования, где дорого стоит интеллект архитекторов и инженеров, необходимо и высокое качество строительства. Все это затратно. Например, сферические кровли на одном из домов-грибов по трудозатратам в шесть раз выше обыкновенной кровли». Однако он считает, что когда подобных домов в поселке построено много, то продажи их начинают идти быстрее — покупатель видит, как проект выглядит в реальности и интерес к приобретению подобного жилья возрастает.

Однако пока проект «Прибрежный квартал» в Лисьем Носу практически единственный, который строится в этом стиле. Дмитрий Сперанский, руководитель Бюро аналитики по рынку недвижимости, говорит: «Сегодня на рынке более 170 проектов, где предлагают коттеджи, но нам неизвестно ни одного реализованного проекта, который с полным правом можно было бы отнести к этому направлению. Такие дома могут появляться только по желанию на участках, купленных под самостоятельную застройку. Любителей подобной экзотики немного. Такая архитектура будет стоить в разы дороже типовых решений, тем более что значительная часть поселков строится в полях, и ни о какой органической архитектуре речь идти просто не может».

Алексей Баринов, коммерческий директор компании «Ай да дом», также говорит, что пока ему не известны ни один пример органической архитектуры в Петербурге. «Полагаю, что ее применение возможно, если у девелопера сложный, рельефный участок, на котором он предполагает возводить дома высокой ценовой категории. Либо когда застройщик желает выделить свой поселок на фоне остальных, предложив некую интересную концепцию в духе органической архитектуры», — рассуждает он. При этом господин Баринов считает, что это направление в будущем сможет развиваться под Петербургом — высокая конкуренция заставляет девелоперов искать новые идеи. «Поэтому весьма вероятно, что мы увидим очень и очень интересные примеры поселков», — считает господин Баринов.

Дмитрий Майоров, генеральный директор компании «Русь: Новые территории» напоминает, что за последние годы на рынке был лишь один проект, «Райт Парк», который заявлялся в этом направлении. «Но мое понимание органической архитектуры несколько расходится с пониманием застройщика этого поселка. Развитие органической архитектуры можно сравнить, пожалуй, с тепловыми насосами — штука хорошая, но годится исключительно для энтузиастов», — считает он.

Екатерина Немченко, директор департамента жилой недвижимости компании Knight Frank St. Petersburg, также смогла вспомнить лишь проект поселка «Райт Парк», в котором дома позиционируются как органические.

Наталья Семенова

Уважаемые господа!

Продолжается подписная кампания на 2015 год

Оформить подписку на газету «Коммерсантъ» можно в альтернативных агентствах:
ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26),
ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07),
а также во всех почтовых отделениях связи

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

Всем подписчикам - подарки!

Условия получения подарков по телефону редакции 271-36-35

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге — главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе. В составе газеты публикуются тематические глянцево-приложения формата D2: «Дом», «Банк», «Медицина», «Лизинг», «Коммерческая недвижимость», «Энергетика. Нефть. Газ»; деловые специализированные приложения формата А3 Business Guide «Элитная недвижимость», «Индустрия отдыха», «Лица города», «Рейтинг топ-менеджеров», «Экономический форум», «Банк. Финансовые инструменты», «Экономика региона», «Стиль».