

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Жить вместе

В загородном девелопменте, похоже, назрела необходимость введения антикризисных форматов. Как покупателя, так и арендатора в кризис надо чем-то удивлять и завораживать, предоставлять ему уникальные возможности — только так в трудные времена можно завоевать свою аудиторию. Парадоксально, но факт: новая философия загородного образа жизни может вырасти из сугубо городского сегмента.



Не только дальние дачи

В экономсегментах инновации, как правило, приживаются плохо — прежде всего по той причине, что их тяжело окупить. Задача девелопера, который строит дешевое, — строить дешево, иначе маржинальность проекта уйдет в отрицательные величины. Но проекты, которые выходят на рынок в последнее время, опровергают это правило и параллельно выходят за рамки традиционных ценовых сегментов.

Примером может служить продукт, разработанный при участии девелоперской группы «Интегра» и воплощаемый в жизнь командой дизайн-завода «Флакон» «Творческое комьюнити „Деревня“». Расположен этот строящийся поселок довольно далеко от Москвы — в 110 км от МКАД по Минскому шоссе и не слишком близко к Можайску, ближайшему крупному городу, расстояние до которого составляет около 18 км.

Может показаться, что такая локация годится только для сегмента «дальних дач», однако именно местоположение легло в основу концепции поселка, которая выражается в одном пока еще непривычном слове — коливинг. Этот традиционно городской формат, уже опробованный на Западе, флаконовцы решили адаптировать к российским условиям, сделав загородным и при этом самодостаточным.

Живи и работай

По своей сути коливинг является логичным продолжением коворкинга — рабочего пространства, которое оборудовано всем необходимым для ведения бизнеса: мебель, компьютеры, переговорные, наличие интернета и Wi-Fi — и может быть арендовано любым желающим частично или полностью. Такой своеобразный «офис на час», кстати, довольно популярный уже не только у творческой молодежи, но и у иногородних бизнесменов, а в кризис еще и у тех, кому снять офис постоянно стало накладно, а прежней необходимости в этом нет.

Наблюдая и изучая поведение посетителей нашего коворкинга, мы были удивлены тем, как начали складываться новые творческие коллективы, как постепенно отпадала потребность в порталах по поиску сотрудников: люди находили друг друга прямо здесь, за соседними столами», — рассказывает Александр Фузеев, директор по развитию коворкинг-центра Start Hub дизайн-завода «Флакон», он же руководитель проекта «Творческое комьюнити „Деревня“».

Атмосфера коворкинга, генерирующая творческие потоки, пожалуй, одна из главных его ценностей, и неудивительно, что вслед за желающими работать вместе появились и те, кому захотелось жить по соседству. «И не только по соседству с работой, но и друг с другом», — замечает Александр Фузеев. Так возникла идея сделать «русский коливинг» — жилое пространство, сосуществующее вместе с рабочим, которое, в свою очередь, организовано специально под ведение бизнеса, и поселить там не абы кого, а профессионалов из смежных сфер деятельности, которые будут вести эффективную совместную работу, общаться, заниматься спортом, растить детей, просто живя по соседству.

Пожоже на кампус для творческих работников с той лишь разницей, что жители в «Деревне» не предоставляется бесплатно, а продается либо сдается в аренду, а значит, теоретически поселиться там сможет любой желающий. Вот только не любой захочет, ведь атмосфера креативного кластера, которую намерены создать в поселке флаконовцы, не каждому подойдет.

Однако эксперты отзываются о такой инициативе позитивно. «Тренд экономики совместного потребления, формирующийся во всем мире, делает коливинги весьма перспективным проектом», — высказывается Татьяна Шараева, управляющий партнер Meeting Point.

Под куполом

Под общественные зоны здесь выделяется рекордное по меркам эконом-класса пространство: 17,1 га из 64 га, которые занимает поселок. Управляя процессами, команда Александра Фузеева собирается поощрять любые позитивные активности, для чего запланирована дизайн-аллея, вдоль которой участки продаются с обязательным подрядом, как, впрочем, и вдоль всех основных общественных

Среди преимуществ купольного дома — его устойчивость, уже зарекомендовавшая себя в США во время тайфунов и смерчей

зон. На окраинах обязательного подряда не будет, однако строить разрешат только рекомендованные типы домов для сохранения единой архитектурной концепции поселка.

О домах «Деревни» надо сказать отдельно, поскольку коттеджи традиционного типа здесь не предусмотрены. Среди рекомендованных к строительству — купольные, модульные, а также дома из морских контейнеров. Объединяет всю эту разнообразную коллекцию, пожалуй, одно общее свойство — быстровозводимость. Любой из перечисленных типов домов строится и отделяется максимум за несколько месяцев.

Другая особенность — разные схемы владения и проживания, которые предлагаются в поселке. Иллюзий создатели «Деревни» не строят: состав проживающих постоянным не будет, да этого и не требуется. А значит, необходимо предусмотреть максимальное число способов, которыми можно сюда попасть.

«У нас можно купить участок с подрядом или без него и жить круглогодично или в формате дачи», — рассказывает Александр Фузеев. — Возможна также коллективная аренда пространства для проживания, работы и развития. Арендатор приезжает, когда захочет, и платит только за время пребывания. А еще мы предлагаем совместное владение — аналог timeshare, когда люди, объединенные общими интересами и ценностями, делят купленное в долях пространство по согласованному графику проживания». Другими словами, стоимость дома с участком, которая в зависимости от площади варьируется от 1,8 млн до 9 млн руб., а также их обслуживания может быть разделена между несколькими семьями, каждая из которых приезжает в «Деревню» в свое время. Получается своеобразная «дача для друзей», главное — договориться о том, кто придет в июне, а кто — в августе, и потом ничего не перепутать.

Общее место

Другой инновационный поселок, который только собирается выйти на рынок, по иронии судьбы имеет похожее название — «Живые деревни». Здесь концептом предусматривается сообщество, фактически сеть дачных деревень, созданных и организованных друзьями, единомышленниками, людьми, объединенными какой-то идеей или увлечением.

«У каждой такой деревни своя тематика», — рассказывает Владислав Копица, собственник и директор по развитию компании «Главдачтрест», которая совместно с партнерами реализует этот проект. — Будут деревни садовых, любителей рыбной ловли, собачников, пчеловодов, воздухоплателей, пивоваров, театральная, кинодеревня и так далее».

Планировка территории предусматривает создание 25 камерных поселков общей площадью 1–1,5 га каждый, состоящих из 8–12 участков. Они, в свою очередь, будут сгруппированы вокруг общей территории от 10 до 20 соток. «Эта общая территория организационно, визуально и эмоционально объединяет жителей такой маленькой деревни, выполняет функции безопасности, дает возможность вместе заниматься любимым делом», — замечает Владислав Копица.

Как бы утопически ни звучали эти намерения, все же эксперты рынка видят большой недостаток существующих загородных проектов в минимальном общении с соседями. «Даже при наличии стандартной инфраструктуры жителям нечем заняться: их жизнь ограничивается территорией участка и семьей», — говорит Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Group.

Девелоперы в большинстве своем не занимаются так называемым community management — созданием среды обитания и налаживанием связей между жителями. Поэтому попытка объединить людей со схожими интересами хотя бы в рамках квартала, несомненно, заслуживает уважения. Разумеется, в каждом случае понадобится мощная команда профессиональных управленцев, которая сможет в дальнейшем обеспечить таким поселком процветание.

Марта Савенко

— форматы —

Эки виллы!

Кризис — лучшее время для того, чтобы пересмотреть и изменить свои планы на будущее. И хотя загородный рынок жилья один из самых консервативных, но он же и самый эмоциональный. Покупки здесь часто совершают, что называется, сердцем, говорят опытные эксперты.

Это с одной стороны, а с другой — покупатель сейчас пошел капризный, придирчивый: то ему не нравится, здесь не угодили. Просто дом с участком продать становится все сложнее, в особенности если речь идет об организованных коттеджных поселках. Необходимо не только пресловутая инфраструктура в шаговой доступности, но еще и идея, философия загородной жизни. Ответ на вопрос «По-

чему здесь, а не где-нибудь еще?» должен звучать убедительно.

Одним из первых ярких примеров инновационного и одновременно философского подхода к загородному строительству стал поселок Evergreen (также известен под названием «Любушкин хутор») на Рублево-Успенском шоссе, начатый в 2005 году, а в 2009-м уже полностью построенный и введенный в эксплуатацию. На территории поселка в 6 га построено девять

В зависимости от площади такого здания, его возводят в срок от двух недель до трех месяцев

вилл, площадь которых варьируется от 1000 до 1850 кв. м, площадь участков — более 20 соток.

Концепция, созданная архитектурным бюро «Проект Меганом», заключалась в слиянии домов с окружающей средой. В процессе строительства применялись только экологически чистые стройматериалы, полностью исключавшие контакт с потенциально токсичным воздействием, озеленены кровли, террасы второго уровня и пандусы, ведущие к ним, а в центральной части каждой виллы посажено живое дерево, огороженное стеклянными панелями. Предполагалось, что в такой среде обитания можно существовать в полном и гармоничном единении с природой.

Однако десять лет назад даже просвещенный и состоятельный потребитель не был готов к такому архитектурному экорешению, говорит Андрей Хитров, директор по развитию компании Welhome. Поэтому на протяжении всего периода динамика продаж была очень низкой и до сих пор один из домов находится в первичной продаже, а еще два выставлены на вторичном рынке. Правда, вопрос вполне может упираться в цену: по данным Vesco Realty, эковиллы в Evergreen оцениваются в сумму от 150 млн до 622 млн руб., и, как это обычно бывает с жильем класса de luxe, скидки здесь неуместны, поскольку ничего не решают.

Кризисный обгон

Эксклюзивные проекты для состоятельной публики могут позволить себе самые разные инновации, и эксперты сходятся во мнении, что в высокобюджетных сегментах их применение вполне оправданно. По мнению многих девелоперов, применение новых технологий и материалов при строительстве элитного жилого комплекса увеличивает его себестоимость от 5% до 15%. При этом, как показывает практика реализации, в последние годы инновационные проекты с профессиональной концепцией и высоким качеством строительства, адекватные рынку, чаще реализуются в более короткие сроки по сравнению с типовыми объектами. Поэтому можно предположить, что случай с Evergreen скорее исключение, чем правило. А чем быстрее идут продажи, тем быстрее девелопер получает свой доход, замечает Андрей Хитров. «Поэтому мы считаем затраты на инновации оправданными», — добавляет он.

«Если речь идет о проектах класса de luxe, то даже в кризис, применяя инновации и повышая себестоимость продукта, девелопер одновременно повышает и спрос», — говорит Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. — Для клиентов этого сегмента стоимость квадратного метра уходит на второй план, а в первую очередь ценятся высокое качество, комфорт, безопасность, локация».



Реклама

FUTURO PARK

ТАУНХАУСЫ С ТЕРРАСОЙ НА КРОВЛЕ

Просторный загородный дом, где сочетаются практичный подход и современная эстетика, — это таунхаус в поселке премиум-класса Futuro Park. Эргономичные планировки позволяют рационально использовать каждый квадратный метр пространства: даже на кровле можно обустроить площадку для отдыха.

В Futuro Park разместится вся необходимая для постоянного проживания инфраструктура: от объектов начального образования до развлекательно-оздоровительного комплекса. Для прогулок и активного досуга можно выбрать парк, расположенный в самом центре нового поселка, или живописные аллеи и сады в соседних резиденциях Villagio Estate.