

ОПЛАТИТЬ ПО-СОСЕДСКИ

ВСЕ ЧАЩЕ В СОВРЕМЕННЫХ ПРОЕКТАХ ЖИЛЫХ ДОМОВ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРЕДУСМАТРИВАЮТ ПЛОЩАДИ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТАК НАЗЫВАЕМЫХ СОСЕДСКИХ КЛУБОВ ИЛИ СЕМЕЙНЫХ ЦЕНТРОВ — МЕСТ, ГДЕ ЖИЛЬЦЫ ДОМА МОГУТ ПРОВОДИТЬ СОВМЕСТНО ВРЕМЯ. ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ С ОРИГИНАЛЬНОЙ ВНУТРЕННЕЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ РЕАЛИЗУЮТСЯ, КАК ПРАВИЛО, В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ, ГДЕ УРОВЕНЬ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НЕ БУДЕТ ОБРЕМЕНИТЕЛЬНЫМ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ ДОМА.

ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Наличие бассейнов, тренажерных залов, спа-зон, зимних садов обеспечивает жильцам дополнительные расходы, которые в среднем варьируются в диапазоне 150–200 рублей за квадратный метр в месяц. Насыщенность инфраструктуры новых жилых комплексов набирает обороты. В домах проектируются бассейны или же открытые кинотеатры, располагаются коворкинги, организуются детские площадки с подогревом покрытия, строятся оранжереи или открытые зоны отдыха с обильным озеленением.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит: «В настоящее время на территории Санкт-Петербурга и пригородной зоны Ленинградской области есть проекты, которые выделяются среди прочих наличием в составе так называемых общественных пространств или соседского клуба, дополнительных помещений различного профиля. Такие объекты относятся не только к высокоценным сегментам, но и к домам комфорт-класса». Например, в отдельных проектах предусмотрены соседские центры, хобби-румы. Есть жилые комплексы с саунами и фитнес-зоной, с собственным спа-комплексом и бассейном. В некоторых проектах заявлены аллеи для прогулок во дворах, террасы с лежаками для отдыха и зонами бесплатного Wi-Fi. Существуют проекты с детскими игровыми комнатами, беседками добрососедства, смотровыми площадками, помещениями для занятий йогой. К примеру, в проекте «Панорама парк Сосновка» (Setl Group) уже в первой очереди девелопер создаст детский клуб — отдельное, полностью оборудованное помещение, которое впоследствии перейдет на баланс управляющей компании. В нем можно будет поиграть, организовать кулинарный клуб, кинопоказ, встречу или отметить день рождения. Госпожа Трошева вспоминает, что на рынке есть апартаменты с кинотеатром, сигарной комнатой, коворкингом, лобби для вечеринок, лекторием, фитнес-клубом, конференц-залом.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой», уверена, что общественные пространства в жилых комплексах ценятся покупателями в любом сегменте недвижимости и всегда придают объекту дополнительные конкурентные преимущества. Такие пространства стали активно развиваться около десяти лет назад, когда девелоперы и покупатели осознали, что понятие «дом» не ограничивается лишь квартирой, а включает в себя дворы, холлы и окружение — все то, с чем жители комплекса соприкасаются каждый день.



СОЗДАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ КВАРТИР, ВЕДЬ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТАКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТРЕБУЕТ НЕСТАНДАРТНЫХ РЕШЕНИЙ

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «Бест-Новострой», согласна с мнением, что необычная инфраструктура, предусмотренная только для использования собственниками квартир, создается преимущественно в проектах верхнего ценового сегмента. «К таким „фишкам“ относятся велнес-центры, бассейны, клубные комнаты, в одном из комплексов имеется даже собственный яхт-клуб, вертолетная площадка. К примеру, в жилом комплексе Futurist в Басковом переулке в рамках собственной инфраструктуры предусмотрено общественное пространство с выставочными помещениями, лекционными площадками и арт-объектами», — перечисляет она. Эксперт добавляет, что в клубном доме Novard Palace предусмотрен велнес-центр с 25-метровым бассейном, комплекс резиденций «Императорский яхт-клуб» также располагает собственным велнес-центром площадью более 1500 кв. м с бассейном, тренажерным залом и спа-зоной. Более того, инфраструктура комплекса включает также яхт-клуб и вертолетную площадку. «Очень интересная опция имеется в клубном доме на 29 квартир „Обошня Кущелева-Безбородко“: здесь есть первая в России лофт-квартира с собственным автомобильным лифтом, поднимающимся непосредственно в гостиную. Кроме того, на первом этаже дома размещен велнес-центр с 14-метровым оздоровительным бассейном и тренажерным залом», — говорит госпожа Доброхотова.

«Самым первым, где стали развивать общественные зоны, был сегмент элитного

домостроения. Подобно автомобильному рынку, когда передовые разработки изначально применяются во флагманских моделях, а потом переходят к более массовому потребителю, новостройки комфорт- и бизнес-класса стали перенимать тенденции благоустройства и формирования общественных пространств именно от элитных проектов», — рассуждает госпожа Кравцова. Сегодня на рынке Санкт-Петербурга можно насчитать около десятка жилых комплексов, в которых уже реализованы или будут созданы общественные пространства: благоустроенные набережные, променады, спортивные, выставочные и игровые зоны, лектории и коворкинги

МАСС-МАРКЕТ В СТОРОНЕ

Впрочем, далеко не все эксперты согласны с тем, что общественные пространства нужны во всех сегментах жилья. «Если говорить про масс-маркет и комфорт, то необычная инфраструктура, если только это не семейные центры или небольшие совместные пространства, избыточна. Нет необходимости в бассейне или спортзале только для жильцов — они могут сами выбрать тот зал, который им нравится, например, рядом с работой. А если действительно есть необходимость, то этим занимается арендатор, купивший коммерческие площади в доме. Это же касается и остального — кафе, коворкингов и так далее. Создавать инфраструктуру в доме и „вешать“ ее содержание на всех жильцов не нужно, это пойдет только во вред», — считает Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

«Подобные вещи работают только в элитных домах, да и то не всегда. Слишком велика стоимость содержания, не все жильцы пользуются, а сделать данную инфраструктуру открытой для внешних посетителей нельзя. Поэтому даже в элитных домах сейчас ограничиваются небольшими общественными пространствами — вроде сигарной комнаты, небольшой переговорной, в которой можно поговорить с посетителем, не поднимаясь в квартиру», — солидарен с коллегой Владимир Гаврильчук, генеральный директор ГК «Адвекс. Недвижимость».

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», тем не менее считает, что нетиповая инфраструктура — далеко не всегда признак премиального сегмента. «У нас, например, есть практика организации оригинальных общественных пространств в комфорт-классе. Это экологическая тропа и „Музей под открытым небом“ в микрорайоне „Новое Сертолово“. В сегменте масс-маркета есть свои особенности реализации таких проектов. Здесь важно соблюсти баланс — с одной стороны, найти интересное, нетиповое решение, которое станет визитной карточкой комплекса, с другой — сохранить экономику проекта, чтобы конечная цена квартиры оставалась на доступном покупателю уровне. Кроме того, важно, чтобы выбранное решение было удобным и незатратным в последующей эксплуатации, чтобы существенно не влияло на стоимость коммунальных услуг», — рассуждает эксперт.

Она рассказала, что территорию «Нового Сертолово» компания превратила в полотно для большого культурно-просветительского проекта «Музей под открытым небом». Фасады домов украшают граффити — изображения достопримечательностей Ленинградской области. Рядом с каждым из них есть QR-код, который ведет на страницу с подробным описанием объекта и маршрута до него. «Наши жители отмечают, что, даже зная родные места, находили на фасадах те памятники, о которых они не знали», — радуется госпожа Альшаева.

Директор по развитию компании Л1 Надежда Калашникова рассказала: «В ЖК „Лондон Парк“ проектом предусмотрены торгово-развлекательный и физкультурно-оздоровительный комплексы. Посещать их жильцы дома смогут в буквальном смысле „в тапочках“: им не придется покидать территорию новостройки. Крыша четырехэтажного ТРК является двором первой очереди комплекса. Здесь находятся игровые и спортивные площадки, места для отдыха и вишневый сад».