

ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ СТРЕМЯТСЯ К ПРОСТОТЕ

АВТОР:

Екатерина Сахарова



ЕЩЕ ЛЕТ 10–15 НАЗАД ИДЕАЛЬНЫЙ ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ БЫЛ НЕВЕРОЯТНЫХ РАЗМЕРОВ И С БОГАТОЙ ОТДЕЛКОЙ. С ТЕХ ПОР ПОКУПАТЕЛИ СТАЛИ БОЛЕЕ ПРАКТИЧНЫМИ — НА ПЕРВОЕ МЕСТО ВЫШЛА ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ. ЗАСТРОЙЩИКИ БОЛЬШЕ НЕ ПЫТАЮТСЯ ПОРАЗИТЬ СВОИХ КЛИЕНТОВ ВХОДНЫМИ ГРУППАМИ ИЗ МРАМОРА С ПОЗОЛОТОЙ, СТРЕМЯСЬ К БАЛАНСУ МЕЖДУ ФОРМОЙ И СОДЕРЖАНИЕМ.

Покупатели загородной недвижимости изменились. В 1990-х коттедж на престижном направлении был не столько местом для проживания, сколько показателем статуса. Дом старались строить максимально дорогим. В ход шли самые невероятные архитектурные решения и материалы. «Золотые унитаза», ставшие метафорой дорогой безвкусицы, пришли из тех времен, когда некоторые в одночасье сумели разбогатеть,



но распоряжаться деньгами рационально еще не научились. Вокруг Москвы появилось много коттеджей-замков площадью 1,5 тыс. м² на участках по два гектара, которые сейчас попробуй продай. Такими предложениями пестрит вторичный рынок Рублевки, но современному покупателю они неинтересны.

Покупатели успели поехать по миру, посмотреть, как принято на Западе. Застройщики начали работать с клиентами, у которых

сформировался вкус, предлагая новые архитектурные решения, «как в Европе». Кроме того, загородная недвижимость больше не является преимущественно элитным сегментом, приобретение домов позволяет себе и средний класс, а он точно не будет переплачивать за сотни неиспользуемых метров и гектары земли.

Если еще год назад в массовом сегменте наибольшим спросом пользовались дома площадью 150–200 м², то начиная с осени этот



показатель снизился до 80–150 м². В бизнес-классе наибольшее число сделок приходится на дома площадью около 200–250 м², в элитном сегменте — до 500 м². Несмотря на такую статистику, некоторые застройщики продолжают возводить огромные «царские палаты».

«В этом году часть проектов бизнес-класса окажется вне рынка. Это коснется больших готовых коттеджей и таунхаусов, площадь которых свыше 180 м². Они рассчитывались под докризисный спрос, но теперь есть риск заморозки подобных проектов», — говорит исполнительный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк.

Если год назад в массовом сегменте наибольшим спросом пользовались дома площадью 150–200 м², то начиная с осени этот показатель снизился до 80–150 м²

На снижение площадей домов повлияли новый налог на недвижимость, увеличение коммунальных расходов и издержек по содержанию дома, падение платежеспособности. В последние два года свои коррективы внес и кризис: пытаясь оптимизировать итоговую стоимость дома, застройщики тщательно продумывают планировки.

«Большинство покупателей объединяют кухонную зону и гостиную, используют второй свет, встроенные шкафы, гардеробные — каждый квадратный метр на счету. Свободная планировка проекта теперь не актуальна, каждый хочет сделать дом с учетом своих потребностей», — рассказывает управляющий партнер девелоперской группы «Интегра» Евгений Копылов.

Новая тенденция в строительстве загородных домов — отказ от лишних этажей. Наиболее востребованы во всех сегментах двухэтажные дома, причем все чаще второй этаж остается мансардой со скошенными потолками. Там принято устраивать спальни для гостей или детские. Если необходимости в лишних комнатах нет, то некоторая площадь отдается под второй свет: часть потолочного перекрытия убирается, что создает ощущение легкости, в помещении становится больше света и воздуха.

Все реже в домах проектируют подвалы и цокольные этажи. Иногда оставляют небольшую подземную кладовку — этакий природный холодильник для продуктов, но от идеи устроить бильярдную или домашний кинозал под землей отказываются. Из дома выводят все вспомогательные помещения: бани и хозяйственные блоки обустраиваются в отдельных сооружениях.

Несмотря на то что многие застройщики стараются повысить качество проживания и превратить свои поселки в мини-города, нередко в результате сокращения расходов исчезают креативные решения. Например, вместо целого детского городка устанавливается типовая площадка, которая и так встречается в любом дворе.

Генеральный директор Gravion Group Сергей Шашурин комментирует ситуацию так:

PARK AVENUE

АПАРТАМЕНТЫ



В малоэтажном квартале Park Avenue остались последние студии с террасой на кровле. Не упустите возможность приобрести апартаменты уникального формата – с дополнительными метрами под открытым небом.

Современные студии от 50 м² в уютном загородном поселке станут прекрасной заменой привычной многоэтажной застройке. Ландшафтные парки и основные объекты инфраструктуры находятся в шаговой доступности от Park Avenue.

WWW.PARK-AVENUE.SU

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ

(495) 363-9939

- СТУДИИ СВОБОДНОЙ ПЛАНИРОВКИ
- ОТКРЫТЫЕ ЗОНЫ ОТДЫХА
- ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ
- РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА



«Маркетинговые истории остались в прошлом. Раньше на организацию территории тратилось до нескольких миллионов рублей за площадку. Застройщик сам принимает решение о том, какую площадку он хочет поставить, что на ней должно быть. Стоимость организации мини-парка складывается из стоимости «потерянной» земли и ее дальнейшей обработки, работы обслуживающего персонала и т.д. Именно эти затраты девелоперы урезают в первую очередь».

Вслед за клиентами застройщики обращают внимание на функциональность и практичность. Входные зоны занимают меньше места и используются под шоу-румы или офисы продаж. «Если раньше вложения во входные группы достигали 20–50 млн руб., сегодня речь идет о 5–10 млн руб. Для жителей поселков эконом-класса это совершенно неподъемные суммы, поэтому подобные затраты многие девелоперы

Новая тенденция в строительстве загородных домов — отказ от лишних этажей. Наиболее востребованы во всех сегментах двухэтажные дома, причем все чаще второй этаж остается мансардой со скошенными потолками



считают неоправданными и максимально оптимизируют», — уточняет Сергей Шашурин.

При выборе загородного дома покупатели обращают внимание на расположение, транспортную доступность, готовность поселка, коммуникации и наличие основных инфраструктурных объектов. Прекрасно понимая, что все остальное по сути вторично, девелоперы умирят архитекторов.

«Любое нестандартное архитектурное решение увеличивает себестоимость строительства в разы. Можно сделать круглую крышу, панорамное остекление, выложить крыши настоящей глиняной черепицей, превратить

Близок российским застройщикам и альпийский стиль: дома, напоминающие шале. Обязательные элементы такого типа домов: покатая крыша, заметно нависающая над стенами, и просторная терраса



в реальность любой полет мысли архитектора, но надо быть точно уверенным, что за эти деньги данный продукт будет востребован. Сейчас девелоперы очень осторожно подходят к нестандартным и необычным архитектурным решениям, потому что есть риск не продать объект из-за его высокой цены», — поясняет эксперт.

Застройщики стараются придерживаться единого архитектурного стиля в поселках. Хотя все чаще встречаются мультиформатные проекты, которые легче подстраиваются под кризисный рынок, объекты разного типа стараются оформлять в одном ключе. В большинстве проектов прослеживается европейский стиль. Некоторые застройщики выбирают конкретную страну, пытаются перенести своих покупателей в Германию или Англию, даже названия часто отсылают к зарубежным населенным пунктам.

Нередко это означает не строгое следование традициям, а использование основных

стереотипов — допустим, цветовых решений. Особой популярностью пользуется фахверк, пришедший из Германии. В этой технике каркас здания выполняется из глины (раньше ее смешивали с соломой или камышом), глиняного кирпича или натурального камня. В России так, конечно, никто не делает, фахверк в нашей «загородке» представлен только светлым основанием и темными деревянными балками, играющими на контрасте.

Еще один популярный «национальный» стиль — английская готика, которая предполагает использование красного кирпича и белых отделочных материалов. Близок российским застройщикам и альпийский стиль: дома, напоминающие шале, которые создают облик европейских горнолыжных курортов. Обязательные элементы такого типа домов: покатая крыша, заметно нависающая над стенами, и просторная терраса. По-прежнему велик спрос на дома

Покупатели успели поехать по миру, посмотреть, как принято на Западе. Застройщики начали работать с клиентами, у которых сформировался вкус, предлагая новые архитектурные решения, «как в Европе»



в классическом стиле, наиболее популярны они в премиум-классе.

В экономклассе дома напоминают привычные дачные, даже если возводятся для постоянного проживания. Это деревянные дома простой формы и небольшой площади без каких-либо излишеств. Несмотря на внешнюю простоту, около половины загородного рынка эконом- и комфорт-класса представлено такими вариантами.

Продолжают появляться дома в стиле хайтек — с четкими геометрическими формами и большой площадью остекления. Подобных проектов пока немного: по оценкам компании «Инком-Недвижимость», на них приходится не более 10% загородного рынка. Они встречаются преимущественно в высшем ценовом сегменте. Такое жилье вряд ли завоеует большую популярность в России: внешне такие решения выглядят холодно, а в нашем климате хочется тепла и уюта.

Неудивительно, что покупатели отдадут предпочтение натуральным материалам и теплым цветам в отделке. В проектах бюджетного сегмента дома возводятся из дерева,

в среднем ценовом сегменте популярны камень, керамические блоки и клееный брус. В бизнес-классе и элитном сегменте сохраняется спрос на кирпичные дома и дома из дорогого бруса.

«Импортные строительные материалы подорожали практически в два раза, поэтому застройщики ищут более экономичные и доступные варианты. Часто используются пеноблоки, газоблоки, силикатный кирпич, которые стоят на порядок меньше, чем простой бетон, дерево и кирпич. Эти материалы при практически равных прочностных и изоляционных свойствах позволяют снизить себестоимость строительства до 50%», — отмечает Евгений Копылов.

Неподдельный интерес покупателей вызывают новые технологии: энергоэффективные материалы, умный дом, альтернативные источники энергии. Некоторые экспериментируют с солнечными батареями на крышах. Все чаще в загородных домах устанавливаются окна во всю стену, что позволяет любоваться природой круглый год, а также экономить на электричестве в светлое время года. (АН)

В экономклассе дома напоминают привычные дачные, даже если возводятся для постоянного проживания. Это деревянные дома простой формы и небольшой площади без каких-либо излишеств