



# ПОСЕЛКИ БУДУЩЕГО: back in the USSR?

АВТОР: Петр КИРИЛЛОВСКИЙ

**В поселке «Советский архитектор», где я вырос, любили устраивать детские праздники: зарницы, костюмированные балы, постановки детского театра. Ребяшня ватагой носилась по поселку, карабкалась на деревья и перекладывала дрова в поисках подсказок. Вечером, когда опускался занавес на импровизированной сцене-террасе, вместе пили чай и играли в лото. Это одни из самых теплых воспоминаний моего детства.**

Сейчас я понимаю, что в этом поселке были крохотные неудобные дома, в нем не хватало элементарных удобств — водопровода, канализации, и в то же время это было счастливое поселение. Его благополучие строилось на схожих интересах жителей, понимании и человеческом общении. Современные эксперты загородного рынка сказали бы о таком поселке «однородная социальная среда» и «интеллигентное окружение».

## » ПРОШЛОЕ

Активный девелопмент самого молодого и самого незаселенного Новорижского шоссе начался в 2003–2005 годах. Сейчас

около сотни, или одна треть, заявленных коттеджных поселков уже достроена, а еще треть находится на завершающей стадии. Покупатели заняты внутренней отделкой своих коттеджей и дач. Увлеченные выбором плитки и садовой мебели, немногие из них всерьез задумываются, что их ждет на новом месте. А ждет их процесс формирования сообщества, зачастую болезненный, а иногда и невозможный.

Заглянув в прошлое, мы увидим, что социальные связи в поселениях наших предков были очень прочными. К примеру, в сельских поселениях каждый житель участвовал в общих сельскохозяйственных работах, где выполнял свою



## СПРАВКА

### ПЕТР КИРИЛЛОВСКИЙ –

директор по маркетингу проектов «Величь» и «Lipki Парк». Окончил исторический факультет МГУ. Начал работу на рынке недвижимости в 2002 году в рекламном отделе компании Penny Lane Realty. Был в числе основателей интернет-проектов «Коттедж.ру» и RealEstate.ru, в 2004 году стоял у истоков премии «Поселок года». Возглавлял отдел продаж и проводил крупные маркетинговые исследования для таких компаний, как «Миэль», Delight Realty. Сейчас возглавляет отдел маркетинга в нескольких загородных проектах, выступает в качестве эксперта и консультанта рынка недвижимости.

уникальную функцию. В ответ сообщество облегчало ему борьбу с неурожаем, природными катаклизмами, защищало от недругов. Многие поселения развивались из одной так называемой большой семьи и состояли из родственников. Жители не только разделяли общие цели, они жили с ощущением принадлежности к единому социальному организму.

В советское время, когда «большая семья» была разрушена, появились колхозы и совхозы, объединенные только по производственному принципу. В то же время начал формироваться любопытный социальный феномен — поселки, предназначенные для городских жителей, объединенных в профессиональные союзы. В пригородах Москвы появляются поселки художников («Сокол»), писателей («Переделкино»), космонавтов («Летчик-испытатель»), инженеров водного транспорта («Водник»), академиков («Мозженка»), строителей («Красный строитель»).

Обитатели не только находились в близкой им по духу социальной среде, многие были знакомы в профессиональной среде. Им было интересно и комфортно жить друг с другом, проще дого-

вориться. До сих пор в этих местах чувствуются отзвуки былого единомыслия, как, например, в «Советском архитекторе». Но постепенно от прежних сообществ остаются одни названия.

После 1991 года возникновение поселков, объединенных по профессиональному признаку, — редкость. Исключение составляют владения крупных корпораций, в которых квартира или загородный дом входят в социальный пакет высокопоставленного работника. В качестве иллюстрации можно привести газпромовский поселок «Ащерино», «Солнышко» для сотрудников «Лукойла», «Связист» компании «Промтехсвязьстрой» и одиозный поселок «Чигасово» Владимира Гусинского.

## » НАСТОЯЩЕЕ

Основным типом современного загородного владения по-прежнему является клочок земли, ошетилившийся высоким глухим забором. Забор — попытка визуально закрепить шаткие основы частной собственности и одновременно укрыть владельца от любого нежелательного вторжения, как физического, так и психологического.



**Любое сообщество в Facebook, которое специализируется, к примеру, на филателии или разведении борзых, может объединиться в кооператив, нанять девелопера и создать для себя поселение единомышленников**

Но у такого забора есть еще одной свойство — он становится тюрьмой для своего хозяина. Отгораживаясь от окружения, собственник обрекает себя на изоляцию, своих пожилых родственников — на одиночество, а детей — на отсутствие здоровой социализации среди сверстников. Мало кто представляет, какое количество таких «изоляторов» существует, к примеру, на территории элитной Рублевки.

Эксперты часто говорят о том, что строение должно быть органично вписано в природное окружение, но нельзя забывать, что оно также должно быть включено в архитектурное окружение, а его владельцы — в социальную среду. Только если эта среда достаточно безопасна и созвучна им, загородный дом не станет темницей для его жильцов. Ведь если у покупателя нет опы-

та жизни в загородном доме, он вряд ли понимает, что окружающая среда важнее цвета фасадного кирпича или марки бойлера.

Девелопер, который хотя бы на этапе планирования нового поселка задумывается о сообществе, уже на голову выше остальных. Особая история — поселки, которые строятся для себя или друзей. Таких энтузиастов всегда хватало, вот только большинство попыток завершается неудачными с технической точки зрения объектами. В лучшем случае среди этой группы друзей или родственников есть профессиональные строители. Отчасти такие поселки схожи с теми самыми сообществами, которые строились вокруг «большой семьи», где людей объединяют более тесные связи, чем просто общее географическое положение.



# Дмитров-ка<sup>.ру</sup>

Союз застройщиков коттеджных поселков на Дмитровском шоссе



Готовые коттеджные поселки  
Земельные участки без подряда/с подрядом  
ИЖС • Бонусы • Подарки • Акции

(495) 221-11-20 | [www.dmitrov-ka.ru](http://www.dmitrov-ka.ru)

Многие застройщики, особенно в премиум-классе, любят рассуждать о закрытых сообществах, привилегированных клубах, фейсконтроле, который якобы отсекает нежелательных покупателей и открывает двери тем, кто соответствует клубным критериям. В действительности я еще ни разу не слышал, чтобы кто-то из продавцов отказывал покупателю, который хочет купить дом в клубном поселке и готов заплатить за него. Главный фильтр, который существует на загородном рынке, — финансовый. Поэтому так важно, чтобы в поселке не было большого разброса по размеру участков и домов. Владелец дома площадью в тысячу «квадратов» вряд ли разделит интересы собственника таунхауса 250 м<sup>2</sup> на небольшом приусадебном участке, еще сложнее им будет договориться по бытовым вопросам.

К сожалению, даже среди новых поселков очень много таких, в которых это правило не соблюдается.

Еще один фильтр — стиль архитектуры. Приведу в пример поселки «Lipki Парк» и «Величь», где возводятся дома спокойного классического стиля для семейного проживания. Ближним рублевским жителям она может показаться скромной и недостаточно помпезной, но в «Величе» нет людей с большим самолюбием, склонных к показухе, эпатажу. Такие покупатели отсеиваются еще на этапе знакомства с поселком.

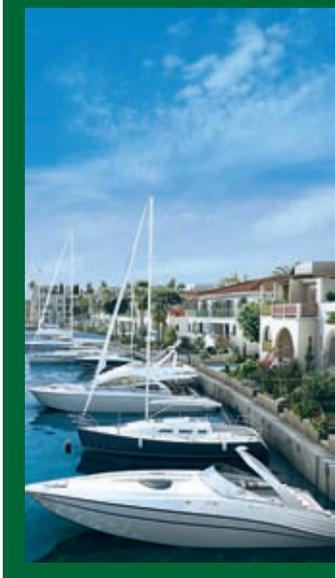
Третий фактор, который стимулирует создание сообщества, — тематика проекта. Принцип прост: если в поселке есть яхт- или гольф-клуб, все жители будут так или иначе связаны с этой темой, которая сближает и создает пространство для постоянного общения. Но если

**Покупая дом в Люксембурге, надо выполнить ряд условий местной коммуны – оплатить парковочные места, сохранить цвета фасада. В престижных сообществах Германии или Швейцарии покупатель жилья обязан подписать договор, где зафиксированы все правила местного кондоминиума: в некоторых нельзя слушать громкую музыку и иметь домашних животных, в других нужно обязательно высаживать определенные сорта цветов на приусадебном участке и пользоваться только печным отоплением**





**Принцип прост: если в поселке есть яхт- или гольф-клуб, все жители будут так или иначе связаны с этой темой, которая сближает и создает пространство для постоянного общения**



Я не слышал, чтобы кто-то из продавцов отказывал покупателю, который хочет купить дом в клубном поселке и готов заплатить за него. Главный фильтр, который существует на загородном рынке, – финансовый

с проверенными горнолыжными, яхт- и гольф-клубами застройщики не боятся экспериментировать, то использовать новые темы опасаются. Ведь создавая поселок для любителей лошадей, ты сразу теряешь аудиторию, у которой на них аллергия. Из удачных примеров назову поселок «Маленькая Италия», где присутствует итальянский стиль, но в мягкой, неназойливой форме. В результате все любители Италии, естественно, не смогли пройти мимо, а нынешние жители поселка понимают, что есть некий косвенный фактор, который их сближает.

#### » БУДУЩЕЕ

Чтобы понять, как пойдет развитие загородных сообществ в будущем, проведу аналогию. При советской вла-

сти было два вида зубной пасты — «Жемчуг» и «Поморин». Сразу после развала Союза на нашем рынке появились западные бренды зубных паст. Иностранного названия было достаточно, чтобы паста пользовалась популярностью. Последние годы потребитель начал разбираться в зубных пастах и стремится пользоваться той, которая больше всего ему подходит. Теперь появляются пасты для детей, стариков, профессиональные пасты, пасты черного цвета, со вкусом водорослей.

Предложения на рынке загородной недвижимости развиваются по такому же принципу. Недостаточно просто купить качественный дом в экологически чистом месте. Это должен быть дом, окруженный той социальной средой, которая абсолютно комфортна и созвуч-



КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК  
*Идиллия*

Калужское шоссе 20 км



«FASHION ПОСЕЛОК  
2010 ГОДА»

231 6060

www.idyll.ru

на его жильцам. Показатель развитости рынка — возможность найти тот продукт, который полностью отвечает твоим потребностям. Именно поэтому, например, в США появляются тематические поселения.

Уже много лет во Флориде существует поселок для летчиков Jumbolair, где посадочные полосы самолетов ведут прямо к крыльцу дома. Прежде всего он известен благодаря Джону Траволте, с детства увлеченному темой авиации. В комьюнити The Villages в Орlando живут только те, кому за 55, а лица до 19 не могут находиться там более 30 дней в году. Безопасность, экология и рекреационная инфраструктура обеспечивают комфорт и нужды пожилых людей.

Еще один пример — экоккомьюнити, скажем, Serenbe, затерянный в лесах Джорджии. Здесь не только используются энергосберегающие технологии, отдельный сбор мусора и собственные органические плантации, но и запрещено движение автомобилей в большинстве районов. Помимо перечисленных существу-

ют поселки для астрономов, а также религиозных и сексуальных меньшинств.

В старушке Европе культура сообществ строится скорее на ограничениях и предписаниях и имеет богатую традицию. Покупая дом в Люксембурге, надо выполнить ряд условий местной коммуны — оплатить парковочные места, сохранить цвета фасада. В престижных сообществах Германии или Швейцарии покупатель жилья обязан подписать договор, где зафиксированы все правила местного кондоминиума: в некоторых нельзя слушать громкую музыку и иметь домашних животных, в других нужно обязательно высаживать определенные сорта цветов на приусадебном участке и пользоваться только печным отоплением.

Но дома покупают охотно: главное ощущение, которое дает такое сообщество, — чувство равенства. Ограничения работают для всех, но и привилегиями (общим парком, бассейном, солярием или полем для гольфа) тоже вправе пользоваться



Из удачных примеров назову поселок «Маленькая Италия», где присутствует итальянский стиль, но в мягкой, неназойливой форме. В результате все любители Италии, естественно, не смогли пройти мимо

Много лет во Флориде существует поселок для летчиков Jumbolair, где посадочные полосы самолетов ведут к крыльцу дома. Он известен благодаря Джону Траволте, с детства увлеченному темой авиации

все. Это и создает чувство принадлежности определенному кругу.

#### » ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Тематические поселения в нашей стране могли бы быть востребованы. Хотя бы потому, что общение для многих россиян входит в число базовых ценностей, а атомизация общества усугубляется. В этом отношении огромные возможности открываются с развитием социальных сетей. Любое сообщество в Facebook, которое специализируется, к примеру, на филателии или разведении борзых, может объединиться в кооператив, нанять девелопера и создать для себя поселение единомышленников. Застройщику это тоже интересно: он получает готовую аудиторию и не тратится на маркетинг. Примеры

подобных проектов уже существуют, но пока только на бумаге.

Если вы не предъявляете никаких особых требований к тематике проекта, но хотите иметь комфортное окружение, обратите внимание на клубные поселки. Лучше, когда в основе проекта лежит идея, которая близка вам по духу.

Когда вы рассматриваете объект для приобретения, желательно проверить, существует ли клуб или форум жителей, купивших в поселке дом, и изучить его. Необходимо также познакомиться с застройщиком, побывать на мероприятиях, которые он организует для клиентов или партнеров, и не следует пренебрегать знакомством со своими потенциальными соседями. Все это поможет избежать социального дискомфорта в будущем. ■