

СПРЯЧЬ ЗА ВЫСОКИМ ЗАБОРОМ СВОБОДУ

АВТОР:
Ольга Калантарова

В АРХИТЕКТУРНЫХ БЮРО ОЧЕНЬ ВОСТРЕБОВАННОЙ УСЛУГОЙ СТАЛА РЕНОВАЦИЯ ЭЛИТНЫХ ПОСТРОЕК ПЯТИ-ДЕСЯТИЛЕТНЕЙ ДАВНОСТИ. ДИЗАЙНЕРЫ ЛОМАЮТ ГОЛОВУ, КАК ОБЛАГОРОДИТЬ КАМНЕМ, ДЕРЕВОМ И ДОРОГИМИ КРОВЕЛЬНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ КИРПИЧНЫЕ ЗАМКИ («КРАСНО-КОРИЧНЕВЫЕ УБОЖЕСТВА», ПО МЕТКОМУ ВЫРАЖЕНИЮ ОДНОГО ИЗ АРХИТЕКТОРОВ). ДЕЛО НЕ ТОЛЬКО В ТОМ, ЧТО ИХ СОБСТВЕННИКИ РАЗВИЛИ ЧУВСТВО ПРЕКРАСНОГО, ПУТЕШЕСТВУЯ ПО ТОСКАНЕ И СУРРЕЮ. РЕНОВАЦИЯ СВЯЗАНА С ПРОДАЖЕЙ.

Попытка придать товарный вид неликвиду помогает вернуть хоть что-то из вложенного в башенки и эркеры либо означает эстетический компромисс покупателя: новый владелец закрыл глаза на внешность дома, поскольку купил его по цене участка, и теперь маскирует безвкусицу. Изменение моды, стандартов, стереотипов создает движение на рынке. А «загородка» в целом переживает не лучшие времена. Отдельные неудачно стартовавшие проекты стоят по три–четыре года. Да и на вторичном рынке продавцы вынуждены корректировать первоначальные ожидания порой на 40–50 % в сторону уменьшения.

Но есть новостройки премиум-класса, которые даже в непростой период полностью распродавались за полгода, а также ветхие дачи в поселках со старыми коммуникациями, которые были реализованы по запредельной цене. Что изменилось в умах и настроениях покупателей, особенно состоятельных, за последние два-три года?

МЕНЬШЕ, ДА ЛУЧШЕ

Покупатели стали уплотняться в смысле квадратных метров, и это именно массовое явление. Многие собственники, построившие особняки площадью от 1 тыс. м², в свое время надеялись, что в них будут жить несколько поколений семьи, но теперь отказываются от подобных иллюзий. Выросшие дети если и не осели в Лондоне, то готовы поселиться максимум в отдельном доме поблизости. Родители используют три-четыре комнаты, дом давит на них пустотой, и потому очень востребованы особняки до 350–500 м² в ценовой нише \$2,5–5 млн.

Гигантомания незаметно уступила место рациональности и европейскому умению считать расходы. Не потому, что денег мало или жалко, а просто теперь комильфо быть человеком разумным. Россияне психологически взрослеют и больше не утверждают себя через бессмысленный внешний размах. Если раньше покупателем

часто двигало соображение: «Может, сразу взять гектар? Много не мало», то теперь психология поменялась: «А зачем мне гектар?»

Участки 1–5 га и особняки площадью 1–2 тыс. м² пользуются спросом в основном только в верхней части элитного сегмента (от \$10 млн). Прочие покупатели загородной «элитки» предпочитают размеру близость к Москве и хорошую инфраструктуру. Особенно если дети вышли из младенческого возраста, и актуален вопрос их поездок в школу. За 20 лет развития рынка за городом до сих пор не появилось реальных альтернатив престижным школам Москвы. Поэтому, например, на Рублево-Успенском направлении семьи пытаются перебраться

«У меня участок 50 соток, забор высотой 3 м, ребенок скоро разучится общаться», – это цитата клиента, решившего сменить частную усадьбу на коттедж в поселке с досуговой инфраструктурой



с 20-го на 5 км, максимум до 12-го км от МКАД, поскольку дальше шоссе часто перекрывают. По этой причине в свое время отличился проект «Раздоры» компании Millhouse: небольшие, по 15–20 соток, участки в 5 км от МКАД были распроданы за считанные месяцы.

Минувшей весной на поведении потребителей в элитном сегменте сказалось анонсированная Минфином новая система расчета налога на недвижимость для физических лиц. По словам управляющего партнера агентства элитной недвижимости Soho Estate Елены Перваковой,



Россияне больше не утверждают себя через внешний размах. Раньше покупателем двигало соображение: «Может, взять гектар?», теперь психология поменялась: «А зачем мне гектар?»

многие клиенты оперативно скорректировали бюджеты: если год назад человек искал дом за \$10–15 млн, то сегодня тот же покупатель пытается уложиться в \$5–7 млн. Люди учитывают тот факт, что через несколько лет 300 млн руб. кадастровой стоимости на человека станут критической планкой, хотя конкретные сроки нововведения пока не утверждены.

ТЯГА К ОБЩЕНИЮ

С появлением большого числа организованных коттеджных поселков в премиум-сегменте на Рублево-Успенском, Новорижском и Минском направлениях для критической массы покупателей устарела не только архитектура, но и стандарты жизни и поведения недавней эпохи гламура, не говоря уж про лихие 90-е. Изменилось чувство личного пространства и пропорций. Своя большая частная территория не нужна потому, что остро осознана потребность в территории общей.

Из опыта зарубежных поездок пришло понимание, что даже 5 га и прогулки в одиночестве никогда не заменят 20 га безопасного публичного парка, особенно для маленьких детей, которым необходимо хоть где-то почувствовать

Пришло понимание, что даже 5 га и прогулки в одиночестве никогда не заменят 20 га безопасного публичного парка, особенно для маленьких детей

вкус свободы. «У меня участок 50 соток, забор высотой 3 м, ребенок скоро разучится общаться», – это цитата реального клиента, решившего сменить частную усадьбу на коттедж в поселке с досуговой инфраструктурой и централизованной охраной.

Девелоперы эту потребность давно просчитали и удовлетворяют. По словам коммерческого директора компании Villagio Estate Павла Трейваса, если в элитных проектах десятилетней давности общественные зоны занимали 15 % общей территории, то сейчас этот показатель вырос до 40 % и более. «В нашем поселке Millennium Park площадь застройки составляет порядка 400 тыс. м², при этом рекреации (парковые ансамбли, дизайнерские сады, прогулочные зоны) занимают около 40 га. В проекте «Гринфилд» на каждый

дом приходится около 0,5 га частной и общественной территории».

В тепличных социальных условиях выясняется, что для уединения состоятельному человеку нужен весьма скромный объем пространства. По словам Елены Перваковой из Soho Estate, ранее минимальная нарезка в поселках этого сегмента составляла 30–50 соток, теперь совершенно нормальным считается предлагать участки по 10–15 соток при условии хорошей инфраструктурной составляющей. В этом смысле поселки «Довилль» и «Трувилль» на Минском шоссе – яркие примеры того, как дом со скромным участком 10 соток за немалую сумму \$3 млн находит своего покупателя.

Конечно, всегда будет спрос на участки 2–5 га, но теперь это товар для относительно узкой прослойки ценителей. Наибольшим спросом пользуются земельные участки без подряда на строительство в полностью (прирезка) или частично построенных коттеджных поселках. Например, в упомянутых «Раздорах» сотка продается по цене \$70–90 тыс.

Состоятельные люди в целом стали более открыты к общению, расслаблены, они готовы не только к бытовым, но и к дружеским контактам с соседями. Заборы не выше 40 см распространились повсеместно. Составляя текст рекламы для нашего журнала, один из застройщиков в сегменте de luxe попросил удалить словосочетание «открытые пространства»: «Клиентам не нравится, когда между домами слишком большие расстояния. Это создает ощущение нежилого места».

Косвенным свидетельством изменений в умах является и то, что собственники жилья в верхней ценовой и качественной категории активно и не без удовольствия участвуют в деятельности ТСЖ, закупке снегоуборочной техники и прочих делах на ниве благоустройства. Пожив в стародачном месте с неорганизованной застройкой на той же Рублевке (не говоря уже о шанхае в прилегающих деревнях), когда невозможно договориться о совместном ремонте дороги, люди стали ценить сходство менталитета и формат централизованно застроенного анклава.

Безопасность по-прежнему остается фетишем, и в ближайшее десятилетие расслабляться домовладельцам точно не придется. Однако, с точки зрения богатых людей, идея автономного проживания за забором становится анахронизмом, и искушение перебраться из личной крепости в городок с внешней профессиональной охраной в данный момент велико. Случай,

когда собственники разрозненных участков объединяются с целью совместного решения проблем безопасности, еще редки, хотя тенденция намечается («Шульгино-4»).

В целом только проживание в коттеджном поселке позволяет решать этот вопрос комплексно и эффективно. Минимальные требования: КПП, круглосуточное патрулирование территории и охрана дома. В сегменте de luxe служба охраны занимается широким кругом задач: организацией охраны внутри объекта и пропускного режима, использованием технических средств (мониторинг, телеметрия, тревожная кнопка), личной охраной, сопровождением грузов, индивидуальной охраной коттеджа с помощью средств охранно-пожарной сигнализации, подключенных к центральной станции мониторинга с прибытием группы быстрого реагирования.

Состоятельные люди в целом стали более открыты к общению, расслаблены, они готовы не только к бытовым, но и к дружеским контактам с соседями





Всегда будет спрос на участки 2–5 га, но теперь это товар для узкой прослойки ценителей. Спросом пользуются участки без подряда на строительство в полностью или частично построенных поселках

ДОМ, ДОРОГА, ЛЕС ГУСТОЙ

Что касается направлений, то с запуском разнообразных объектов инфраструктуры на Новой Риге оно стало соревноваться с Рублевкой в одной весовой категории с точки зрения престижа. Многие переезжают сюда, чтобы повысить комфорт проживания без потерь в статусе. Направления достигли некоего баланса достоинств и недостатков, у каждого есть свои преданные поклонники, появилась категория людей с запросами от 1 га и большими бюджетами, которые принципиально не хотят в Жуковку и Барвиху.

Причина в том, что, за исключением нескольких первых поселков («Урожай» и т. п.), ландшафт Новой Риги формировали все-таки девелоперы. За счет таких эстетически и социально однородных проектов, как «Резиденции Бенилюкс», «Павлово», Millenium Park, сам бренд «Новая Рига» воспринимается как нечто современное, европейское, новое, что многих покупателей и привлекает. Из-за наличия места под застройку здесь в продаже априори больше проектов, так что по объему продаж элитных новостроек Новая Рига является безусловным лидером. По данным

компании Villagio Estate, доля этого направления составляет около 40 % сделок в первичном сегменте домовладений класса премиум и de luxe. Например, в апреле продажи на Новой Риге выросли примерно на 20 %.

Главное богатство Рублевки – это лес, именно по этой причине здесь столь востребованы старые дачные поселки (новые лесные земледельческие участки под возведение поселков практически не выделяются, особенно в ближних районах). А вот на Новорижском шоссе близ Москвы лесных массивов мало, в основном поля. Проектов с выходом к лесу единицы, и они достаточно дороги. Например, купить лесной участок из вторых рук в проекте «Никольская слобода» (9 км Новорижского шоссе) можно по цене \$70–85 тыс./сотка, в то время как участки в поле реализуются по \$50–60 тыс./сотка. Но Новая Рига славится грандиозными прорывами в области ландшафтного дизайна, реализация которых в стародачных местах просто невозможна. А современная трасса позволяет здесь успешно продавать элитные коттеджи вплоть до 25 км от МКАД, в то время как на Рублевке предельно желаемой дальностью является Усово (12 км).

Новая Рига славится грандиозными прорывами в области ландшафтного дизайна, реализация которых в стародачных местах просто невозможна



С радикальным улучшением транспортной ситуации Минское шоссе в радиусе до 15 км также становится конкурентоспособным в высшем ценовом сегменте. Центром притяжения исторически было Переделкино – музей под открытым небом с шикарными соснами, историей, старыми коммуникациями и фантастическими ценами (даже в разгар финансового кризиса покупатели без раздумий отдавали \$75 тыс. за сотку). На Минке имеются вполне комфортабельные и престижные альтернативы старому поселку писателей: те же «Довиль» и «Трувиль» на ландшафтной

территории бывших пансионатов, «Грибово de luxe», «Стольное» в самом Переделкине. Мифологии меньше, но атмосфера – как на дачной Рублевке в прежние времена.

Пользуются спросом и отдельные элитные проекты в 15-километровой зоне от МКАД по Калужскому, Можайскому и Киевскому направлениям (с поправкой на активность авиатранспорта в конкретном районе). А вот некоторые элитные проекты по Дмитровке, единственным плюсом которых была близость к спортивной инфраструктуре, ожиданий не оправдали и продаются с трудом.

Что же, по наблюдению риэлторов, является уверенным неликвидом на рынке, где ситуацию определяет покупатель? Представитель Soho Estate Елена Первакова полагает, что им чаще всего становятся дома на стадии коробки, которые возможно реализовать лишь по цене земли. Покупатель психологически западает либо на характеристики участка, либо на готовый к новоселью дом, а вот на его голый осто – увы. Раньше недостроенные дома спокойно приобретали инвесторы, но в нынешней рыночной ситуации этот мотив совершенно не актуален.

Главное богатство Рублевки – это лес, именно по этой причине здесь так востребованы старые дачные поселки (новые лесные земли под возведение поселков практически не выделяются)

Еще одна разновидность неликвида – сильно переоцененные элитные поселки, например, далее 30 км от МКАД по Новой Риге, а также огромные усадьбы в окружении деревенских домов, например, по правой стороне Рублевки. «Покупали гектар, возвели дорогой дом с эксклюзивной отделкой, а вокруг – совершенно другая жизнь. Собственник рассказывает вам, что потратил на строительство \$2 млн, но не факт, что он вернет хотя бы \$1 млн из них, потому что жить так небезопасно, да и некомфортно. Покупатель с большей охотой выберет новый дом под ключ и с меньшим участком».

Наконец, архитектура. Среднестатистического покупателя отвращают не только одиозные замковые башенки, но и слишком смелые архитектурные эксперименты. Особенно это касается семей, где решение о покупке дома принимает женщина: дамы более консерва-

Гигантомания заметно уступила место рациональности и европейскому умению считать расходы. Не потому, что денег мало или жалко, а просто теперь комильфо быть человеком разумным

Покупатели уплотняются в смысле квадратных метров. Собственники особняков площадью от 1 тыс. м² надеялись, что там будут жить несколько поколений семьи, но теперь отказываются от подобных иллюзий



пользуется классика в широкой трактовке, а также постройки в стиле органической архитектуры американца Ф. Л. Райта.

А вот дома-корабли, шары и прочие причуды воображения с точки зрения ликвидности – абсолютно гиблое дело. Нестандартная и авторская архитектура, как и огромные участки земли, всегда остаются нишевым товаром для особой аудитории, которая требует специфического подхода к созданию среды и образа жизни. При этом такие объекты способны сделать сотку «золотой», несмотря на то, что находятся далеко за пределами сложившейся престижной зоны.

Наиболее известным примером является поселок «Курорт “Пирогово”» на 20-м км Осташковского шоссе, где стоимость сотки земли равняется \$100–130 тыс. Поселок неофициально называют заповедником архитектуры, поскольку самовыражаться сюда пригласили российских архитекторов с мировым именем. Готовые продукты их творческой и инженерной мысли сопоставимы по цене с лучшими объектами на Рублево-Успенском направлении (от \$7 млн и выше), и продажи идут. Нельзя определить, что в этом случае важнее: уникальная архитектура, Клязьминское водохранилище, яхтинг или гольф. Это тот случай, когда природа делает уместной дорогую нестандартную архитектуру, а последняя служит катализатором продаж жилья для поклонников дорогих видов спорта. (АН)

МОИ КРЫМСКИЕ ПЛАНЁРКИ



РЕЗИДЕНЦИЯ «ДИПЛОМАТ»
КРЫМ. ЯЛТА. ЛИВАДИЯ.



Пора отвлечься от государственных дел или бизнеса? Самое лучшее — вернуться к своему дому у моря. Ступить на любимый пляж. Собраться вместе с родными, с близкими друзьями. И провести время так, как вы любите. Таким будет ваш отдых в собственных

апартаментах класса «люкс» в комплексе «Дипломат», созданном итальянскими архитекторами на уровне лучших пятизвездочных курортов. Отдых, в котором есть все, о чем вы мечтали. Совсем рядом. Стоит только захотеть.

Москва +7 (495) 223 30 23
Ялта +38 (067) 697 00 00

www.diplomat-yalta.com