



Открывается навигация маломерных квартир

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

Ситуация на загородном рынке достаточно стабильна: дома строятся, продажи идут, ипотечные продукты поворачиваются лицом к потребителю. Но сколько бы ни мечтали риэлторы и девелоперы о ренессансе, черты, характерные для докризисного рынка, канули в Лету: эпоха предложений многогектарных поместий с вишневыми садами, домов в пару тысяч «квадратов» и квартир по 500 м прошла.

Рынок недвижимости стал жестче, рациональнее и технологичнее. Изменение формата предложений на более сдержанный метраж стало адекватным ответом девелоперов на запросы потребителей. Надо отметить, что сокращение площадей коснулось проектов всех классов: уменьшились бюджеты клиентов на покупку, сократились площади квартир, а значит и их стоимость. Однако генеральный директор агентства Tweed Ирина Могилатова отмечает, что произошли изменения и в психологии покупателей: «Менялись ценности — происходил отказ от внешней помпезности в пользу внутреннего комфорта, семейных ценностей, здорового образа жизни.

Сейчас покупатели хотят купить ровно столько метров, сколько им нужно, и отказываются переплачивать за понты и лишнюю площадь».

Те проекты, над которыми сейчас работают девелоперы, учитывают этот тренд. Некоторые застройщики меняют проекты, если стадия это позволяет, дробя их на квартиры более мелкой площади. Справедливости ради стоит отметить, что есть покупатель и на большие площади, поэтому в общем объеме строительства доля малогабаритного жилья не очень велика, но именно оно является хитом продаж.

Если в «элите» и бизнесе-классе размеры квартир просто сократились,



Даже у молодых покупателей жива память о трех поколениях, существовавших в 33-метровой «хрущевской» квартире, так что размерами нас не испугаешь

то в некоторых проектах экономкласса площади постепенно сходят практически на нет: в подмосковных проектах появляются и сразу раскупаются 20-метровые студии — свое жилье, хоть и размером со шкаф. Целевая аудитория таких квартир довольно обширна. «Студии помогают в ситуациях, когда образовалась молодая семья или ребенок стал студентом и ему нужно где-то жить, — поясняет архитектор, руководитель «Мастерской Максима Атаянца» Максим Атаянц. — Покупка студии — логичный шаг, учитывая, что в дальнейшем жизнь человека изменится, следовательно, и формат следующей квартиры будет иным».

И все же, если есть хоть малейшая возможность, покупатели стараются приобрести не совсем уж «лилипутскую» квартиру. По словам генерально-

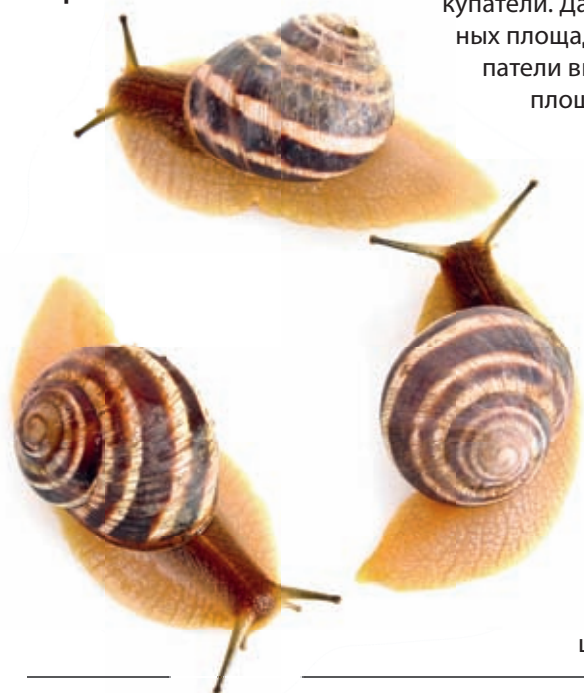
го директора агентства недвижимости Great reality Натальи Раковой, среди самых популярных — однокомнатных — наибольшим спросом сегодня пользуются не малогабаритные квартиры площадью 23–25 м², а квартиры площадью 35–40 м².

«Сегодня одинаково тяжело продаются как 20-метровые однокомнатные квартиры, так и «однушки» площадью 50 м² и больше. Современный покупатель не хочет крайностей. Он выбирает золотую середину. И, конечно, по адекватной цене», — уверена Наталья Ракова. Так, в проекте компании Urban Group «Новосходненский» наиболее востребованы студии, однокомнатные и двухкомнатные квартиры: их доля в спросе более 50%. Среди «однушек» лучше всего продаются квартиры площадью 30–

«Предложение малогабаритных квартир – хороший способ осуществить мечту об отдельной жилплощади для огромного пласта людей. И это честный способ, потому что позволяет, не экономя на инфраструктуре, создать качественную среду. Архитектору невероятно сложно качественно спроектировать дома именно с небольшими квартирами. Запланировать тысячу квартир по 100 м гораздо легче, чем три тысячи квартир по 33 м: каждая квартира должна соответствовать нормам инсоляции – с прямым попаданием солнечного света не менее двух с половиной часов в день»



«Панель, которую производят старые домостроительные комбинаты, может модернизироваться только всей серией. Это требует серьезного перепроектирования, переоснащения производства и огромных затрат»



39 м², среди двухкомнатных — 42–55 м². «Малогабаритные квартиры — как правило, первое жилье людей, ставших самостоятельными», — поясняет состав покупателей директор по маркетингу Urban Group Леонард Блинов.

Пожались в своих запросах и стали более рациональными и семейные покупатели. Даже при довольно скромных площадях предложения покупатели выбирают минимальную площадь для нужного им количества комнат. По словам коммерческого директора компании Tekta Group Романа Семчишина, опыт реализации проектов «Да Винчи» и «Акварели» свидетельствует, что в первую очередь продаются квартиры меньших размеров.

«Молодые семьи с детьми предпочитают вместо «двушки» площадью 80 м² «трешку» меньшей площади, но с возможностью

каждому члену семьи жить в отдельной комнате», — рассказывает генеральный директор ОАО «Главмосстрой-недвижимость» Татьяна Решняк. В частности, во время кризиса компания сумела воспользоваться изменившейся конъюнктурой и поменяла квартирографию в проектах «Подольские просторы» и «Центральный» (г. Железнодорожный) на более мелкую нарезку. Кстати, эксперты считают, что изменившийся спрос позволит при тех же объемах строительства увеличить количество предложений на 20–25 % только за счет скорректированной квартирографии.

Большинство домов, предлагающих «малогабаритки», строятся по индивидуальным, а не типовым проектам, и в основном в Подмосковье (московские нормативы по обеспечению домов парковочными местами требуют строительства как минимум одного машиноместа на квартиру, что делает малометражные проекты нерентабельными).

Генеральный директор компании Duer Елизавета Лучицкая описывает идеальную модель взаимодействия архитектора и девелопера: «Поэтажный план дол-

ВРЕМЯ БРОСИТЬ ЯКОРЬ **от 30 000 руб/м²**

ВСЕ ДОМА ПОСТРОЕНЫ
КОММУНИКАЦИИ ПОДКЛЮЧЕНЫ

Волжский берег
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

www.vol-bereg.ru
8(906)555-34-34
ЯХТ-КЛУБ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ЗИМНЕГО ХРАНЕНИЯ

«Перенапрячься, залезть в долги и купить большую по площади квартиру, а потом криво и плохо ее отделать из-за нехватки средств – грустный, но довольно распространенный случай»

«Студии помогают в ситуациях, когда образовалась молодая семья или ребенок стал студентом и ему нужно где-то жить. Покупка студии – логичный шаг, учитывая, что формат следующей квартиры будет иным»

жен быть таков, чтобы девелопер путем свободной установки внутренних перегородок мог продавать жилые помещения фактически любой площади». Грамотное проектирование этажа позволяет девелоперу продавать жилье, точно соответствующее запросу покупателя.

В то же время традиционное панельное домостроение такими возможностями не обладает. «Сама панель, которую производят старые домостроительные комбинаты, может модернизироваться только всей серией, — напоминает Леонард Блинов. — Это требует серьезного перепроектирования серии, переоснащения производства и огромных затрат». А доля современных домостроительных комбинатов на рынке жилья пока невелика. Хотя их продукция за счет быстрой переналадки линии

способна в будущем составить конкуренцию «монолитчикам».

Максим Атаянц считает, что предложение малогабаритных квартир — хороший способ осуществить мечту об отдельной жилплощади для огромного пласта людей. «И это честный способ, потому что позволяет, не экономя на инфраструктуре, создать качественную среду. Архитектору невероятно сложно качественно спроектировать дома именно с небольшими квартирами. Запланировать тысячу квартир по 100 м гораздо легче, чем три тысячи квартир по 33 м: каждая квартира должна соответствовать нормам инсоляции — с прямым попаданием солнечного света не менее двух с половиной часов в день. Если же дом состоит из маленьких квартир, то в любом случае какие-то из них



«В квартирах-студиях площадью от 28 м² имеет смысл убрать перегородки между комнатой, холлом и кухней — это дает ощущение пространства. А выделив гардеробную, не понадобится размещать в комнате шкафы»



будут выходить на северную сторону. Чтобы решить эту задачу, необходимы сложные архитектурные решения.

К тому же при меньшей площади труднее создать комфортную планировку. В небольших квартирах нет избытка объема, который позволяет спрятать планировочные ошибки и недочеты. Не все девелоперы готовы идти на такие трудности».

Аналитики подсчитали, что большинство клиентов покупают малогабаритные квартиры для собственного проживания, лишь около 10% приобретений делаются в инвестиционных целях. А значит, покупатель должен хорошо представлять, как он будет жить в предложенных условиях. Даже у молодых покупателей жива память о трех поколениях, существовавших в 33-метровой «хрущевской» квартире, так что размерами нас не испугаешь.

Управляющий партнер Urban Realty Светлана Кондачкова отмечает, что в домах старого жилого фонда спрос на малогабаритные квартиры — «хрущевки» с сидячими ванными или двухкомнатные квартиры площадью до 35 м² — значительно снизился. Люди хотят приоб-



ретать хоть и маленькие квартиры, но в современных жилых комплексах, где комфорт создается за счет инфраструктуры, хороших планировок, наличия подсобных помещений.

Но разместиться всей семьей на 30–50 «квадратах» нового дома — задача не из простых. Понимают это и застройщики, предлагая задействовать каждый сантиметр площади и разумно планировать функциональные зоны. «Например, в квартирах-студиях площадью от 28 м² имеет смысл убрать перегородки между комнатой, холлом и кухней — это дает ощущение пространства. За счет объединения санузла также реально сэкономить пространство, а выделив гардеробную, не понадобится размещать в комнате шкафы», — считает Роман Семчишин.

Качество квартиры улучшается и за счет увеличения кухни. «В ЖК «Новосходненский» даже в небольших однокомнатных квартирах площадь кухни не менее 8 м² — это сразу дает второе самостоятельное помещение», — говорит Светлана

Кондачкова. Тенденцией на рынке становится и строительство небольших кладовок в цокольных этажах для хранения сезонных вещей. Цена «квадрата» в таких кладовках меньше, чем в квартирах, так что бюджет покупки увеличивается не сильно.

И все же, как бы ни пропагандировали девелоперы и риэлторы идеальные планировки, большая квартира при прочих равных лучше, чем маленькая. В то же время, напоминает Максим Атаянц, покупатель должен понимать, что стоимость квартиры включает не только цену квадратных метров, но и стоимость обслуживания. Кроме того, большие метражи требуют больше вложений в обустройство жилья. «Перенапрячься, залезть в долги и купить большую по площади квартиру, а потом криво и плохо ее отделать из-за нехватки средств — грустный, но довольно распространенный случай», — напоминает архитектор. — Необходимо взвесить много факторов — возможно, что для конкретного человека в конкретной ситуации качество жизни в меньшей



Гавань Вашей мечты

Коттеджный поселок
на берегу Икшинского
водохранилища



50-545-50
www.avilla.ru

ЮРИЙ РОЖИН, руководитель аналитического отдела ГК Kaskad Family:

– Рынок загородной недвижимости в 2008 году столкнулся с проблемой падения спроса на свою продукцию. Прежде всего это повлияло на сокращение площадей земельных участков и метражей коттеджей. Перед кризисом средняя площадь дома в коттеджном поселке равнялась примерно 350 м². В течение двух лет эта цифра уменьшилась почти на 14%, составив 300 м². Это произошло

вследствие адаптации загородных объектов к изменившимся запросам потребителей.

Уменьшение метража возводимого загородного жилья повлекло за собой снижение стоимости на него, что положительно отразилось на спросе, сделало коттеджи более привлекательными для потенциальных покупателей. Стоимость предложения снизилась и за счет появления быстровозводимых домов площадью около 100 м² на участках 8-10 соток – так называемого мини-формата. Возможно, в будущем таких предложений станет больше.

Что касается сегодняшней ситуации на рынке загородной недвижимости, то сейчас наиболее востребованы среди

покупателей коттеджи площадью 150-200 м², в ближайшие два-три года предпочтения покупателей вряд ли изменятся. Уменьшение площади домов не всегда является следствием ухудшения потребительских свойств и комфортности объекта недвижимости. Это подтверждает опыт многих девелоперских компаний, которые снижали цены не за счет качества, а благодаря инновационному подходу к домостроению. В итоге на рынке представлены объекты с достойной архитектурной концепцией, которые обладают лучшими эксплуатационными характеристиками, чем многие докризисные объекты большей площади.

Сложно назвать наиболее комфортные площади домов. Многое зависит от того, к какому классу относится загородное жилье. Например, площадь элитного загородного дома, на мой взгляд, должна быть не менее 500 м², коттеджа бизнес-класса – 250-300 м², а в экономклассе этот показатель равен 100-150 м². Не так давно на рынок вышел новый мини-формат загородных домов площадью 50-80 м². Размер дома зависит от предпочтений конкретного покупателя, состава его семьи и цели, с которой приобретается недвижимость. Так что определяющим фактором являются вкусы и возможности отдельного покупателя. ■

«Менялись ценности – происходил отказ от внешней помпезности в пользу внутреннего комфорта, семейных ценностей, здорового образа жизни. Сейчас покупатели хотят купить ровно столько метров, сколько им нужно, и отказываются переплачивать за понты и лишнюю площадь»

по площади квартире будет выше, а для кого-то — наоборот».

Как будет развиваться ситуация дальше, предсказать пока сложно. Если вспомнить лужковский опыт по строительству нескольких домов с малометражными квартирами, то в тогдешней более сытой экономической ситуации такие дома не были востребованы. Если не случится прогнозируемой пессимистами новой волны кризиса, то стоит ожидать оживления рынка и повышения спроса на квартиры с большой площадью.

Татьяна Решетняк уточняет, что макроэкономические факторы, влияющие на российскую экономику, вполне способны стимулировать покупательский интерес в сегменте малометражных квартир: «Показательными будут ближайшие полгода-год, когда станет понятно, куда развернется рынок». Проще говоря, если мировую экономику не перестанет лихорадить, ждать экономического благополучия можно долго, следовательно, малометражные квартиры займут прочное место в нашей жизни. И к этому надо быть готовыми. ■

