



Курсы make-up ДЛЯ «ЭКОНОМНЫХ» НОВОСТРОЕК

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

На рынке недвижимости есть понятия, в отношении которых у игроков два мнения: политкорректное и честное – то, которое можно услышать только в кулуарах. Архитектурная составляющая проектов экономкласса – как раз такой феномен. Официально считается, что архитектурный акцент необходим даже для нижнего ценового сегмента, а на практике прекрасно продаются и типовые «панельки» безо всяких изысков.

Десять лет назад архитектурная тема застройщикам экономкласса была не близка: по словам управляющего партнера агентства недвижимости Spencer Estate Вадима Ламина, «отношение было простое: нужно метров побольше и подешевле, а фасад был вторичен». Как справедливо замечает руководитель департамента экспертизы проектов компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Анна Соколова, «в докризисный период квартиры раскупались очень активно — застройщики позволяли себе экономить на благоустройстве входных групп, придомовой территории, внешнем облике зданий и т.д.».

Ситуация начала вынужденно меняться в кризис, когда, с одной стороны, де-

велоперы должны были чем-то взбадривать вялых покупателей, с другой стороны, особо капризные клиенты стали требовать «сладкого» в виде нестандартных архитектурных подходов.

«Сейчас при прочих равных и высокой конкуренции в экономклассе архитектура может стать преимуществом, которое мотивирует покупателя выбрать именно этот проект, — делится впечатлениями руководитель отдела аналитики и проектного консалтинга компании Est-a-Tet Денис Бобков. — Десять лет назад основным критерием была цена, сейчас покупатели обращают внимание и на другие характеристики проекта, среди которых архитектура занимает далеко не последнее место».



Появление новых архитектурных решений – уже существующий тренд, однако он получит дальнейшее развитие при условии стабильной ситуации на рынке недвижимости

«Десять лет назад основным критерием была цена, сейчас покупатели обращают внимание и на другие характеристики проекта, среди которых архитектура занимает далеко не последнее место»

Но более строгие в оценке происходящего эксперты думают, что изменения, произошедшие в архитектурных подходах экономкласса, минимальны. Так, заместитель генерального директора по стратегическому и инвестиционному развитию компании «НДВ-Недвижимость» Ольга Новикова отмечает, что «до сих пор большая часть объектов экономкласса представлена панельными новостройками. Прежде всего, это связано с отсутствием желания менять единожды разработанные типовые планировки и относительно недорогие технологии строительства. В экономклассе панельное строительство еще долго будет удерживать лидирующие позиции».

Еще жестче мнение генерального директора компании «МИЦ-Девелопмент»

Сергея Хорошкова: «Если мы говорим о жилье экономкласса, то отношение девелоперов к архитектурной составляющей практически не изменилось. С точки зрения продаж архитектурная составляющая имеет принципиально меньшее значение по сравнению с ценой 1 м². Архитектура важна скорее в качестве имиджевой составляющей проекта и бренда компании».

Нынешнему покупателю необходимо жилье принципиально нового качества. В рамках общих затрат на проект архитектура и дизайн занимают крайне незначительную часть. Архитектурная составляющая — дополнительный козырь в общении с клиентом. Все эти и многие другие аргументы вроде бы свидетельствуют о том, что удельный вес этого фактора в экономклассе дол-



«С точки зрения продаж архитектурная составляющая имеет принципиально меньшее значение по сравнению с ценой 1 м². Архитектура важна скорее в качестве имиджевой составляющей проекта и бренда компании»

жен расти. Но этому мешает целый ряд более весомых обстоятельств.

Сергей Хорошков обращает внимание на тот факт, что «чем больше внимания уделяет застройщик архитектурному облику, тем больше денежных средств расходуется — добавляются дополнительные затраты на строительство, на работу архитектора, меняется соотношение продаваемых и общих площадей. Все это сказывается на цене квадратного метра. В итоге застройщик либо увеличивает стоимость жилья, которое он возводит и продает, либо работает с меньшей для себя прибылью».

Еще одним соображением делится Ольга Новикова: «Перед запуском проекта проводится комплексный анализ конкурентного окружения. Таким образом, если конкуренты — сплошь типовые «панельки», девелопер может начать проектирование комплекса другого типа застройки. В случае разнообразного конкурентного окружения выбор скорее всего падет на наиболее дешевый вид строительства».

Наконец, подчеркивает директор по маркетингу ГК «Домостроитель»

Ольга Гусева, «техническое перевооружение и переход на новые технологии для больших строительных компаний, имеющих свои производственные активы, мегазатратны. Небольшие компании будут лидировать в вопросе внедрения инноваций, но не они определяют рынок».

Так что «девелопер, принимая решения вкладываться в архитектуру, пытается выделить объекты из общей массы и оставить о себе добрую память, это очень субъективное решение, которое не продиктовано рынком», — резюмирует Сергей Хорошков.

Компании, которые, казалось бы, вопреки экономическому разуму уделяют пристальное внимание архитектуре, не относят себя к разряду безумцев. Как отмечает директор по маркетингу компании Urban Group Леонард Блинов, «традиционно считается, что в сегменте жилья экономкласса архитектура занимает последние места и фактически не играет определяющей роли при выборе жилища. Однако опыт компании Urban Group опровергает этот стереотип: привлекательная архитектура проекта повышает ликвидность проекта».





WELLTONPARK
НОВАЯ СХОДНЯ

**Город-парк:
Больше времени
на жизнь!**



КВАРТИРЫ

от **2,3** млн. руб.



2011 год

Московская область, Солнечногорский район,
дер. Подolino, микрорайон Велтон парк



2011 год

ЛУЧШИЙ ЖИЛОЙ
КОМПЛЕКС
БИЗНЕС-КЛАССА
В ПОДМОСКОВЬЕ

- Природный парк
- Торговый центр
- Двор без машин
- Площадки для спорта и отдыха



www.krost-realty.ru (495)795-0-888

Исключительные права на товарный знак принадлежат Концерну «КРОСТ». Лицензия № МСЛ 047620. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте: www.krost-realty.ru



«До сих пор большая часть объектов экономкласса представлена панельными новостройками. Это связано с отсутствием желания менять единожды разработанные типовые планировки и относительно недорогие технологии строительства. Чем больше внимания уделяет застройщик архитектурному облику, тем больше средств расходуется – добавляются дополнительные затраты на строительство, на работу архитектора, меняется соотношение продаваемых и общих площадей. В итоге застройщик либо увеличивает стоимость жилья, которое он возводит и продает, либо работает с меньшей для себя прибылью»

Так, согласно опросам наших покупателей, необычная архитектура ЖК «Город набережных» уверенно занимает второе место среди факторов, повлиявших на решение о покупке.

При этом и Леонард Блинов, и его единомышленники настаивают, что либо вообще не делают никакой наценки «за красоту», либо делают ее минимальной. Девелоперская выгода в данном случае состоит в увеличенной скорости оборота капитала: квартиры в доме с «лица не общим выраженьем» продаются лучше — девелопер быстрее выплачивает кредит и экономит на процентах.

Относительно будущего есть два серьезно расходящихся взгляда на развитие взаимоотношений «экономии» и «архитектуры». Леонард Блинов уверен, что, «несмотря на непростые времена, наступившие для рынка недвижимости в посткризисный период, он все равно в большей степени остается рынком продавца, а не покупателя. Проекты «с архитектурой» являются шагом к большей цивилизованности отношений между застройщиком и покупателем, основанных на взаимном уважении».

Заместитель директора департамента продаж компании «Абсолют недвижимость» Ирина Фомичева уверена, что «развитие технологий довольно существенно удешевляет монолитное строительство, а также позволяет повысить качество панельных домов. Трендом в сегменте «эконом» станут качественные проекты с продуманной концепцией и архитектурой, по большинству параметров превосходящие массовую застройку прежних лет». К тому же, по мнению эксперта, одним из векторов развития рынка российской недвижимости в ближайшие пять лет станет появление мини-городов вместо стандартных жилых комплексов.

Другой взгляд не столь оптимистичен: придерживающиеся его эксперты признают, что появление новых архитектурных решений — уже существующий тренд, однако он получит дальнейшее развитие при условии стабильной ситуации на рынке недвижимости. «В случае кризиса застройщики экономкласса быстро вернуться к простым архитектурным решениям», — предсказывает Сергей Хорошков. **PH**

Запад Москвы



Финансовый партнер
ОАО Банк ВТБ

Солнце ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

**СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ
НА 3-4 КОМН. КВАРТИРЫ!**

ОАО «Галс-Девелопмент»
Проектная декларация
размещена на сайте
www.sun-hals.ru

725-5555

**ИПОТЕКА
7,9%**

HALS
ДЕВЕЛОПМЕНТ