



НАШИ ЛЮДИ ЗА ЗВЕЗДАМИ НЕ ГОНЯТСЯ

АВТОР: Альберт АКОПЯН

Когда-то элитные поселки Подмосковья можно было пересчитать по пальцам. Но потом их число стало расти, и это так вдохновило профессиональное сообщество рынка недвижимости, что появилась новая интеллектуальная забава: изобретать критерии классификации. Затем наступил бум, когда поселки распродавались и без всяких классификаций. А потом – кризис, когда было не до них: выживать приходилось.

Сейчас на рынке загородной недвижимости все тихо и спокойно, даже немного скучно. Вот и подумалось: не пора ли нам потряхнуть стариной и не вспомнить ли о давней забаве с играми в классификации? Есть принятая во всем мире, в том числе и у нас в стране, классификация офисной недвижимости: для того, чтобы соответствовать наивысшему уровню А, здание должно отвечать 18 из 20 критериев. Почему бы не пойти тем же путем и не использовать эту методику по отношению к «загородке»?

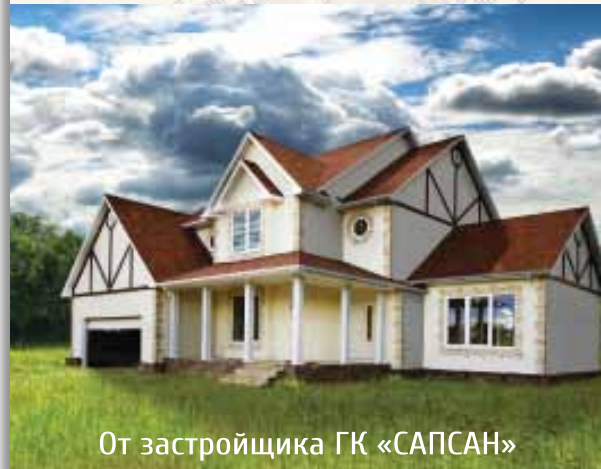
Решили — сделали, даже термин придумали: звездограмма. Набросали полтора десятка характеристик — так, что-

бы длина и толщина лучей-критериев наглядно демонстрировали значимость конкретного параметра. Должно было получиться красиво. Нет, понятно, что требования клиентов к элитным поселкам, поселкам бизнес-класса и к «эконому» разные. Не вопрос — рисуем три разных звездограммы для каждого сегмента.

А дальше все произошло, как в любимом многими фильме «День выборов»: «— Это — звездограмма моей жизни, вот тут я, вот тут, видишь, Володька, вот тут линии сходятся, а вот тут... разрыв!

— Д-а-а, разорвало Володьку».

Скажем прямо, эксперты размазали нашу звездограмму вместе с критериями в прямом и переносном смысле.



От застройщика ГК «САПСАН»

От 170 т.р./сотка

Новорижское ш.,
57 км

**Все центральные
коммуникации
включены**

+7 (495) 991-91-81
lamansh.ru



Оказалось, что элитный сегмент потому и элитный, что в нем важно все: потенциальные покупатели просто не поймут вопрос, что для них важнее, а от чего они готовы отказаться. То есть в элитном сегменте звезда в идеале остается без лучей, превращаясь просто в шар.

«Расположить предложенные критерии по степени важности затруднительно, — комментирует управляющий партнер девелоперской программы «Новые дачи» Василиса Баженова. — Если, например, говорить о поселках высшей ценовой категории, то практически все параметры имеют значение, нумеровать их некорректно, поскольку десятая позиция не менее значима, чем первая».

Мягко говоря, не одобрила наш список характеристик и гендиректор агентства элитной недвижимости Tweed Ирина Могилатова: «Коммуникации должны быть просто по определению. Нельзя вообразить поселок бизнес-класса и уж тем более элитный поселок без коммуникаций высокого уровня. Газ, электричество, очистка воды, канализация — подразуме-

вается, что все эти опции достойного качества. То есть подобные критерии даже не на первом — на нулевом месте: они являются неперенным условием существования поселка».

Хорошо, но что же для покупателя «элитки» служит оценкой объекта, а не само собой подразумевается? Немного. Помимо коммуникаций в поселке, где «все включено», покупатели ценят направление, по которому он расположен, инфраструктуру, окружение, качество услуг управляющей компании. «Объекты инфраструктуры не то чтобы не волнуют потенциальных покупателей коттеджа в поселке дорогого класса, просто априори понятно, что если поселок высокого уровня, то он расположен на развитом и престижном направлении, значит, необходимые объекты поблизости есть. Внутренней инфраструктурой клиенты практически не интересуются», — говорит руководитель отдела продаж московского представительства ООО «Росса Ракенне СПб», эксклюзивного дистрибьютора концерна Nonka в России, Георгий Сидельников.

ВАЖНЕЙШИЕ КРИТЕРИИ ДЛЯ ПОСЕЛКОВ РАЗЛИЧНЫХ ЦЕНОВЫХ КАТЕГОРИЙ

Поселок высшей ценовой категории	Поселок бизнес-класса	Поселок экономкласса
<ol style="list-style-type: none"> 1. Престижность направления. 2. Расстояние от МКАД. 3. Транспортная доступность. 4. Развитость внутренней инфраструктуры, общественных зон. 5. Видовые характеристики, природное окружение поселка. 6. Социальное окружение. 7. Дом: соответствующая классу площадь, возможности планировки, современность технологических подходов, энергоэффективность и т. п. 8. Качество отделочных материалов. 9. Качество участка (удобство планировки, форма). 10. Архитектурная, ландшафтная концепция, вид на поселок извне. <p>Вопросы, касающиеся коммуникаций, профессионализма управляющей компании, а также развитости внешней инфраструктуры и благоприятности экологического окружения эксперты вывели за рамки классификации: эти параметры заведомо характерны для поселков высшего ценового сегмента.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расстояние от МКАД. 2. Транспортная доступность. 3. Престижность направления. 4. Внешняя инфраструктура. 5. Электричество (мощность, наличие резервных систем), газ, вода-канализация (качество централизованных систем, очистки, отвода). 6. Дом: соответствующая классу площадь, возможности планировки, современность подходов (энергоэффективность и т. п.). 7. Качество строительных материалов и отделки. 8. Качество участка (удобство планировки, форма). 9. Видовые характеристики, природное окружение поселка. 10. Управляющая компания (цена-качество). 11. Развитость внутренней инфраструктуры, общественных зон. 12. Социальное окружение, другие факторы окружения. 13. Архитектурная, ландшафтная концепция, вид на поселок извне. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расстояние от МКАД. 2. Транспортная доступность. 3. Электричество (мощность), газ (наличие), вода-канализация (качество или наличие централизованных систем, очистки, отвода). 4. Внешняя инфраструктура. 5. Дом: соответствующая классу площадь, возможности планировки, современность подходов (энергоэффективность и т. п.). 6. Качество строительных материалов. 7. Качество участка (удобство планировки, форма). 8. Управляющая компания (цена-качество). 9. Видовые характеристики, природное окружение поселка. 10. Социальное окружение, другие факторы окружения. 11. Развитость внутренней инфраструктуры, общественных зон. 12. Архитектурная, ландшафтная концепция, вид на поселок извне. 13. Престижность направления.

«Нельзя вообразить поселок бизнес-класса или элитный поселок без коммуникаций высокого уровня. Газ, электричество, очистка воды, канализация – подразумевается, что все эти опции достойного качества»

Конечно, понятие престижности направления в последнее время расширилось и вышло за рамки Рублевки, признает эксперт, но юго-восточные и восточные направления вряд ли скоро привлекут потребителей премиального сегмента. К перечисленным выше «само собой разумеющимся» характеристикам поселков элитного класса руководитель отдела маркетинга, рекламы и PR Altimus Development Ксения Юрьева добавляет экологическую составляющую и природные данные, уникальную архитектуру, строительные технологии и отделочные материалы высочайшего качества. В общем, ранжирования критериев в элитном сегменте нет и быть не может — есть только вкус и предпочтения.

Но лучики для звездограммы элитного сегмента все-таки нашлись. Ирина Могилатова, объединив в понятие «местоположение» направление, транспортную доступность и социальное окружение, поставила его выше контента поселка, к которому отнесла концепцию, архитектуру, технологии, внутреннюю инфраструктуру. «Но нет правил без исключений, — тут же порадовала эксперт. — Блестящий пример — курорт «Пирогово».

Здесь преимущества контента перевесили особенности местоположения. Все внутренние показатели: и концепция, и архитектура, и качество строительства, и инфраструктура (и поселковая, и водно-спортивная) находятся на таком уровне, что удаленность от Москвы и непрестижное Осташковское шоссе не стали помехой для того, чтобы этот проект прочно вошел в топ элитных поселков».

Обратный пример — поселок «Третья охота» на 9-м км Новорижского шоссе, которому слабая концепция и сомнительная архитектура помешали стать элитным поселком, несмотря на престижное местоположение. По мнению эксперта, этот поселок относится к бизнес-классу, что сказалось на спросе и ценах: так, в «Никольской слободе», расположенной поблизости, цены в два раза выше.

Даже как-то неловко резюмировать, на что похожа наша звездограмма элитных поселков. Просто круг, внутри которого все одинаково важно и само собой разумеющееся, и два еле заметных лучика — рожка: местоположение и контент. Первый рожок длиннее и толще второго.

«Для клиентов, приобретающих загородную недвижимость в сегменте биз-

6-7 октября 2012 года

Ледовый дворец
ст. м. «Пр. Ленинских»

Выставка Зарубежной Недвижимости

INFOREAL

ВЫСТАВКА
ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

Вход и консультации – бесплатные

По вопросам участия обращайтесь:
в России +7 812 3294986

www.realfor.ru



Организаторы



нес-класса, самым весомым доводом является удаленность поселка от МКАД, — продолжает Ксения Юрьева тему направлений и расстояний. — Такие клиенты в первую очередь обращают внимание на поселки до 40 км от Москвы».

Следующие по важности факторы для бизнес-класса — ценообразование и экологическая составляющая. Поселки бизнес-класса оцениваются также по наличию и качеству центральных коммуникаций: электричества, воды, канализации, очистных систем, газа. Обычно девелоперы для финансовой оптимизации уменьшают инфраструктуру в загородном поселке за счет инфраструктуры ближайших населенных пунктов. Соответственно, потенциальные покупатели жилья в поселках такого уровня интересуются шаговой доступностью к внешним инфраструктурным объектам.

Выходит, в бизнес-классе, как и в элитном сегменте, существует, пусть и не столь явно, ядро требований, которые клиент воспринимает как естественные и неотъемле-

мые. Тем не менее в звездограмме для среднего сегмента появляется некоторая внятность: клиентам бизнес-класса приходится отказываться от одного ради другого, хотя есть четкие критерии допустимых вольностей.

Но самая красивая звездограмма — у экономкласса: «само собой разумеющийся» набор характеристик почти отсутствует, все критерии вырвались лучами наружу: если обуздать один, почти невозможно ухватить остальные. Выбирайте! Расстояние — до 120 км. Вода — скважинная, газ — баллонный, голое поле с видом на лес за ЛЭП. Какая классификация, о чем вы?

На наших звездограммах не осталось живого места. Руководитель загородного департамента Chesterton Елена Родина вежливо напомнила о том, о чем мы сами много раз писали: об изюминках тематических поселков. Ксения Юрьева считает, что классификация должна включать принципы ценообразования и степень готовности поселка. Генеральный директор Soho

Потенциальные покупатели обращают внимание на поселки бизнес-класса до 40 км от МКАД. Поселки оцениваются по наличию и качеству центральных коммуникаций: электричества, воды, канализации, газа





Фото: «Правила общения»

«Блестящий пример – курорт «Пирогово». Здесь преимущества контента перевесили особенности местоположения. Все внутренние показатели: и концепция, и архитектура, и качество строительства, и инфраструктура (и поселковая, и водноспортивная) находятся на таком уровне, что удаленность от Москвы и непрестижное Осташковское шоссе не стали помехой для того, чтобы этот проект прочно вошел в топ элитных поселков»

«Объекты инфраструктуры не то чтобы не волнуют потенциальных покупателей коттеджа в поселке дорогого класса, просто априори понятно, что необходимые объекты поблизости есть»

Estate Елена Первакова коснулась единственного сегмента, в котором работает компания — элитного: «Градации значимости зависят не только от сегмента, но и от цели, с которой покупается недвижимость: для постоянного или сезонного пребывания. В элитном сегменте загородный дом в качестве дачи может стоить несколько миллионов долларов. Если дом приобретается не в качестве постоянного жилища, то транспортной доступности отводится второстепенная роль — на первый план выходит природное окружение».


И сокрушительный удар по нашей задумке нанесли недавние и потенциальные покупатели. Помимо «просто-ра из окна» и «настоящего торга» среди предпочтений названы следующие особенности:

- соответствие реальной цены рекламной («все понимаю, но когда я задаю конкретный вопрос, хочу получить ясный ответ»);

- понимание, кто строит поселок («чья конкретно интересы стоят за проектом»);

- достоверная информация о перспективных планах властей по развитию территории («сам, конечно, подсучусь, но интересно, что скажет застройщик»);

- сложились ли личные отношения с продавцом («есть ли «химия», как говорят в американских фильмах»).

Ну и как эту «химию» с конспирологией втиснуть в рамки классификации? Тем не менее со значительными оговорками и формулировками («если подойти формально») эксперты и покупатели расставили критерии по степени приоритетности. 

Гавань вашей мечты



Папа с мамой знают где жить лучше.
Там и нашему кораблику хорошо!
Мне тут ^еочень нравится!

Ира. 8 лет