ТРАНСФОРМАЦИЯ КОТТЕДЖЕЙ

ЭКСПЕРТЫ ЗАГОРОДНОГО РЫНКА ГОВОРЯТ О ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ В ИНФРАСТРУКТУРЕ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ. СЕГОДНЯ ПРОСТОГО РАЗМЕЖЕВАНИЯ УЧАСТКОВ, ПОДВЕДЕНИЯ КОММУНИКАЦИЙ И РАЗМЕЩЕНИЯ ОХРАНЫ УЖЕ НЕДОСТАТОЧНО. СОВРЕМЕННЫЕ КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ, ПРЕДЛАГАЯ ОБШИРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ, ЧТО ДЕЛАЕТ ИХ ПОХОЖИМИ НА ПОЛНОЦЕННЫЕ ГОРОДСКИЕ ПРОСТРАНСТВА. ЮЛИЯ МАЙОВЕР



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НОВЫЕ КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ ИЩУТ СВОЮ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ, ЧТОБЫ ЗАПОМНИТЬСЯ КЛИЕНТУ И ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ЕГО

Катерина Истомина, директор по развитию компании «Kaskad Недвижимость», замечает, что требования аудитории меняются каждый год: у людей появляются насмотренность, опыт и, соответственно, происходит рост ожиданий. «Из трендов 2023 года: люди устали от заборов и готовы от них отказаться, хотя бы перед домом. Люди стали больше гулять, наслаждаться природой, общаться с друзьями и гостями не только у себя на веранде, но и в общественных пространствах. Еще одним трендом стало обязательно наличие эффектной въездной группы. Это начало личного восприятия собственного загородного дома, своего стиля жизни»,— рассуждает эксперт.

По ее словам, в комфорт-классе инфраструктура обычно представлено детским клубом, продуктовым магазином, кафе, различными тематическими спортивными площадками, прогулочными зонами. «В поселках с таунхаусами чаще всего к этому добавляется школа, иногда ресторан»,— указывает эксперт.

Генеральный директор ГК «Стройсинтез» Виктор Лукин говорит, что требования и пожелания жильцов растут постоянно, причем во всех сегментах: эконом-классе, среднем сегменте и бизнес-классе. «В бизнес-классе есть самые продвинутые девелоперы, которые стараются выделиться искусственными прудами, водоемами. Но данные работы не так просты, как кажется на первый взгляд, и они не всегда могут реализовываться. Имеется большой спрос на ландшафтные работы внутри коттеджного поселка, которые выполнены современным ландшафтным бюро. В результате возникают более интересные места для прогулок. Во-вторых, высок спрос на качественную въездную зону, чтобы была парковка снаружи для приезжающих гостей или служб доставок. В-третьих, ряд коттеджных поселков создает зоны отдыха с шезлонгами и летними кухнями. Или инвестируются средства в прогулочные зоны с высококачественным покрытием, вдоль которых стоят уютные скамейки, имеется хорошее освещение. Развивается и спортивный сектор: сделаны горизонтальные хоккейные коробки, баскетбольные, теннисные площадки»,— перечисляет господин Лукин.

В некоторых поселках существуют услуги консьерж-службы, когда доставку привозят и оставляют в зоне охраны, а консьерж-службы уже разносят заказанное по адресам. Таким образом, жители не контактируют с доставщиками.

«В сегменте эконом-класса, как правило, редка инфраструктура. Часто формируются базы отдыха, которые интегрируются в поселок. Из минусов: ими, как правило, могут пользоваться только те, кто живет на этой базе отдыха. Либо об условиях использования нужно договариваться с коттеджным поселком заранее»,— говорит эксперт.

ПРЕМИАЛЬНЫЕ ОЖИДАНИЯ Алия Ханбекова, руководитель отдела элитной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге, замечает, что консьерж-сервис стал обязательным элементом в элитных поселках. «Жильцы ожидают не только стандартные услуги клининга, садовника, электрика или няни, но и таких, как уход за домашними животными в отсутствие владельцев. Появление ресторанов, фермерских лавок, фитнес-клубов с бассейнами, спа-центров и коворкингов значительно повысило привлекательность загородного предложения»,— рассказывает она.

Новые коттеджные поселки ищут свою индивидуальность, чтобы запомниться клиенту и заинтересовать его. «Так, в коттеджном поселке „Форест Вилладж“ построены дома вдоль канала с возможностью выхода на лодке в озеро; в поселке „Репинское“ — функционирует настоящая ферма с животными для детей; поселок „Образ жизни“ в „Охта Парке“ реализован у лыжного склона, в поселке „Репинские озера“ создана сеть искусственных озер с проточной водой. Особое внимание уделяется детям — их образованию и досугу. Для них созданы разнообразные игровые и веревочные парки (например, в поселке „Оберег“), а также детские сады и начальные школы (поселки „Образ жизни“, „Репинские озера“ и „Репинские усадьбы“), также есть школы с углубленным изучением иностранных языков (поселок „Ламбери“)»,— рассказала госпожа Ханбекова.

Большие поселки оснащены футбольными полями, теннисными кортами и многофункциональными спортивными площадками для игры в баскетбол и хоккей.

«Тренд на создание единой архитектурной концепции и строгой стилистики внутри коттеджных поселков делает проекты уникальными и увеличивает их ценность в глазах покупателей. При этом цена данных домов на вторичном рынке держит более устойчивый ценовой диапазон по сравнению с рынком вторичного жилья на участках ИЖС»,— отмечает эксперт.

Екатерина Крапивина, директор по продажам Millennium Park в Villagio Realty, подтверждает слова коллеги: «Если раньше поддерживалось стремление к проявлению индивидуальности в архитектуре частных домовладений, то сейчас скорее есть запрос на единый дизайн-код поселка, его архитектурную стилистику».

ПЕРВООЧЕРЕДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ Ольга Трошева, директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость», говорит, что в первую очередь в число обязательных требований входят меры обеспечения безопасности, охрана, уровень которой может меняться в зависимости от класса: оформленная въездная группа со шлагбаумом, ограждение и видеонаблюдение. «Требования к инфраструктуре коттеджного поселка изменились: в течение последних пяти лет покупатели стали чаще обращать внимание на наличие детских и спортивных площадок, магазины „у дома“, аптеки, гостевую парковку и обустройство прогулочных зон»,— делится эксперт.

Екатерина Коган, директор департамента маркетинга «ФСК Family», также говорит о том, что за последние пять лет инфраструктура коттеджных поселков претерпела изменения, связанные с новыми требованиями жильцов и текущими трендами. «Во-первых, повысились требования к инфраструктуре и удобствам. Выросло количество спортивных и развлекательных объектов (спортзалы и фитнес-клубы, детские площадки), кафе и ресторанов, а также коворкингов и других общественных пространств. Появились коммерческие объекты: жителям актуально иметь больше коммерческих объектов на территории (магазинов, салонов красоты, аптек), чтобы удовлетворять ежедневные потребности без необходимости выезжать из поселка.

Во-вторых, стали больше уделять внимания безопасности и технологиям: системам контроля доступа, „умным“ домофонам и автоматизированным системам охраны. Внедряются цифровые системы управления поселком, позволяющие жителям контролировать коммунальные услуги, безопасно общаться и отслеживать расходы. В-третьих, развивается социальная инфраструктура. Жильцы ожидают комфортных условий для общения с соседями, поэтому стали появляться клубы и организованные мероприятия, объединяющие жителей по интересам».

ТЯГА К ОБЩЕНИЮ «За последние годы жители коттеджных поселков стали чаще общаться, объединяться в комьюнити по интересам. Можно сказать, что высокие глухие заборы полностью вышли из моды. При этом мы видим четкий запрос на инфраструктуру коттеджных поселков. Причем требования жителей к общественным пространствам в поселках зависят от расположения поселка в конкретной локации. Если внешняя инфраструктура развита и находится в шаговой доступности, тогда к внутренней у жителей формируется запрос на объекты спортивной и развлекательной инфраструктуры, магазины, салоны красоты, автомойки тоже довольно востребованы. Самые популярные объекты инфраструктуры в поселках элитного класса: рестораны и фитнес-клубы, а также центры развития для детей дошкольного и школьного возраста»,— замечает госпожа Крапивина.

Александра Якубович, операционный директор Multiplan, считает, что в малоэтажном строительстве по-прежнему преобладают экотренды: стремление к экологичности, интерес к стилю «сканди», выбор в пользу квадратных и эргономичных планировок. «Застройщики стараются исключить неиспользуемые квадратные метры, коридорный тип расположения комнат. Не теряют актуальности и скорость строительства, архитектура, экономия, комфорт. Доля маленьких квартир-студий в загородном жилье небольшая: переезжая из многоэтажных домов в малоэтажные, покупатели чаще хотят расширить площадь, повысить комфорт проживания. Это один из ключевых стимулов переезда за город. Добираться на работу или за покупками из загородного дома ненамного дольше, чем из спального района. При этом меньше соседей, почти нет городского шума, много зелени, а жилая площадь больше, чем в многоэтажном доме»,— рассуждает госпожа Якубович.

Застройщики чаще задумываются о местах общего пользования, продумывают разные поведенческие сценарии жизни в проектируемых домах. «Все больше строительных компаний, которые делают интересные проекты для комфортной загородной жизни, продумывая инфраструктуру наперед. Спрос на такое жилье в ближайшие годы будет расти»,— заключает эксперт. ■