

ДОМ СТРОИТЕЛЬСТВО



Иногда стирается разница между квартирой и музейным залом

В квартире три санузла, сауна, камин, бильярдная, атриум с расписными стенами и куполом.

«На первичном рынке Подмосковья предложение квартир площадью более 350 кв. м существует в жилых комплексах высокой ценовой категории, которые относят к элитному сегменту, — утверждает Анна Рассохина, маркетолог компании «Пересвет-Реал Эстейт» (входит в ГК «Пересвет-Групп»). — Например, в «Новом Лапине», «Грюнвальде», «Тихомирове», «Мещерском» и т. п. Квартиры большой площади — обязательная составляющая предложения в данном сегменте. Их, как правило, не более 5%. Общий объем предложения на рынке — не более 50 штук».

Это, правда, не считая таунхаусов, которые тоже можно отнести к разряду больших квартир. «Цены здесь значительно скромнее и приравниваются к среднему коттеджу, поскольку фактически таковым и являются с той лишь разницей, что хозяев в таком доме от двух до четырех, — говорит Сергей Баранов. — Таунхаусы также пользуются популярностью прежде всего у людей, выбирающих благоприятную экологию, живописные пейзажи и близость к центру Москвы».

На грани рентабельности

По данным коммерческого директора строительной корпорации «Баркли» Анжели Кузьми-

ной, в любом доме количество квартир большой площади не превышает 15–20%, причем это касается как клубных домов, так и многоэтажных жилых комплексов. «Застройщик минимизирует свои риски, планируя квартиры стандартных ходовых метражей — 70–130 кв. м в бизнес-классе, 100–150 кв. м в элитном сегменте (квартиры с двумя-тремя спальнями), — говорит она. — Зато застройщики закладывают в проект возможность объединить несколько квартир. Покупатели часто пользуются этой опцией. Например, комплекс «Шуваловский» очень хорошо продавался, потому что была возможность объединения, которой воспользовались многие покуп-

атели. Я знаю много примеров на Остоженке, когда объединялись две квартиры».

«Планировать квартиры большой площади невыгодно: продавать их сложнее. К тому же если клиенту необходима большая квартира, он всегда может приобрести две смежные и объединить их в процессе отделки в одну. Так было сделано, например, в жилом комплексе «Алые паруса»: покупатель приобрел две и без того не маленькие квартиры, объединил их и в результате занял целый этаж, — говорит Екатерина Кукунова из «ДОН-Строй». — В этой квартире площадью почти 560 кв. м владелец реализовал мечту о собственном дворце: десять больших комнат оформлены в классиче-

ском парадном стиле — лепнина с позолотой, потолочная роспись, витражи, паркет из редких сортов дерева и даже ванная комната, отделанная природным ониксом. Ступени, выходящая на Москву-реку, превращена в галерею с огромными окнами, открывающими отличные виды на зелень и воду. В конце галереи устроена светлая застекленная столовая».

Скорее всего, застройщики будут сокращать количество больших квартир, поскольку спрос на них, как отмечают эксперты, падает. По мнению Натальи Новиковой, генерального директора Renaissance Realty, основная причина угасания интереса к большим квартирам — рост цен на дорогую



Гостевая зона включает несколько пространств, объединенных общей идеей ©ФОТО КОМПАНИИ VICKWOOD

недвижимость. В условиях бурного роста цен, который продемонстрировал прошедший год, многим покупателям пришлось делать выбор в пользу меньших площадей.

Сейчас большие квартиры покупают состоятельные и многодетные люди. «Как правило, покупатели таких квартир — «классические» семьи. Мужчина старше 35 лет, женщина от 25 лет, которые имеют от одного до трех детей или планируют второго-третьего ребенка, — сообщает Анна Рассохина. — Активная роль в семье принадлежит мужчине: он владелец или совладелец крупного или среднего бизнеса, должностное лицо во властных структурах, топ-менеджер в крупной российской или иностранной компании. Женщина чаще домохозяйка, занимается воспитанием детей, реже — работает, но на менее значимых позициях. Семья имеет недвижимость класса В+ или А в Москве, иногда загородную недвижимость (например, усадьбу на расстоянии 50–100 км от МКАД). Квартиру покупают для постоянного проживания. Решение о покупке принимает мужчина, женщина имеет совещательный голос. Часто женщина, располагая временем, занимается изучением предложения. Ключевые факторы: экология, транс-

портная доступность, престиж, инфраструктура, социальное окружение».

Зонируются такие квартиры в зависимости от состава семьи. Как рассказывает Анжела Кузьмина, в таких квартирах предусматриваются зоны для каждого члена семьи и соответствующее количество санузлов. Часть больших квартир делается в двух уровнях, причем это относится не только к пентхаусам. Например, в ЦАО существуют ограничения по строительству жилья на первых этажах, поэтому некоторые застройщики делают двухуровневые квартиры на первом-втором этажах зданий. Двухуровневые квартиры, например, есть у компании «Баркли» в доме во 2-м Зачатьевском переулке.

Двухуровневые квартиры намного удобнее одноуровневых. Их главным плюсом, по мнению Натальи Новиковой, является возможность зонирования на активную и тихую части. На первом уровне, как правило, располагаются прихожая, гостиная, столовая с кухней, а второй уровень обычно занимают спальня и детская. «Очень эффектно в таких квартирах смотрится многоуровневое освещение, а изысканно отделанная лестница может стать отдель-

ным элементом декора квартиры», — отмечает она.

Но сколько бы уровней ни занимала квартира, деление ее на зоны происходит по неизменным правилам, почти без исключений. Это входная зона (холл, гардероб, гостевая зона (санузел), гостевая зона (гостиная, столовая, кухня, библиотека, кабинет или бильярдная, гостевые спальни и санузлы), спальная зона (спальня хозяев с гардеробной и ванной, детские со своей ванной, спальни других членов семьи со своими ванными). Возможен небольшой офисный блок (домашняя студия) с отдельным входом. Все эти зоны должны удобно сообщаться между собой, но при этом должны быть достаточно изолированы друг от друга.

«Принцип, положенный в основу зонирования больших квартир, — создать максимальный комфорт всем членам семьи с учетом их интересов, — объясняет Анна Рассохина. — При этом необходимо обеспечить автономность личного пространства каждого члена семьи и ограничить доступ гостей и обслуживающего персонала на приватную зону жителей квартиры. Разумеется, типового решения для покупателей таких квартир не существует».

Наталья Капустина

МЕСТ НЕТ...

Менеджер по продажам
Ной

РЕЗИДЕНЦИИ БЕНИЛЮКС



Реклама
Гран-При «Поселок года - 2004-2005» портала WWW.KOTTEDJ.RU
Лауреат премии «РосБизнесКонсалтинг» в номинациях «За высокое качество - 2004» и «За формирование новых стандартов качества жизни - 2005»
Золотая премия в номинации «Поселок года - 2005» класса Элит
Экспертиза «Проверено. Building» - ***** (высший балл)

www.benelux.su

77 555 11

Новорижское шоссе