

ДЕТАЛИ

Фонтан у дома и зеркало в подарок

Пермские застройщики в погоне за покупателем: кто во что горазд?

Марина Замятинова, Андрей Арсеньев

Несмотря на то что Пермь не может похвастаться большой конкуренцией на строительном рынке, застройщикам всё же приходится придумывать новые решения, чтобы заманить потенциальных покупателей. «Новый компаньон» пригляделся к «изюминкам», которые обещают пермякам строители, предлагая новое жильё. Главный вывод: понятие «качество» в строительстве в последние годы наполняется всё более глубоким содержанием.

Сложно вспомнить хоть одну новостройку, в позиционировании которой не использовались бы такие аргументы, как удачное местоположение, транспортная доступность, развитая социальная инфраструктура и обустроенная придомовая территория. Этим пермского покупателя уже не удивишь, а значит, такие факторы лишь с натяжкой можно назвать конкурентными. На что же тогда делают ставку застройщики?

«Фишкой» панельных домов ОАО «СтройПанельКомплект» смело можно назвать разнообразие цветовых решений фасадов зданий. Один из ярких, в прямом смысле слова, примеров — ЖК «Радуга» на ул. Макаренко, 19 (Мотовилихинский район). Невероятно, но факт — в доме с традиционными планировочными решениями типовой серии используется панорамное остекление. Кроме того, покупатель сможет выбрать цветовое решение интерьера из нескольких вариантов готовых дизайн-проектов.

Остекление «в пол» планируется использовать и в «Солдатской слободке» на ул. Островского, 40 (Ленинский район). Помимо банальных «в центре города» и «комфортное жильё», дом может

похвастаться лучевой системой отопления. Интересно и то, что проектом не предусмотрен мусоропровод, от использования которого жители часто отказываются добровольно. Мусорные контейнеры будут вынесены на придомовую территорию. Учитывая желания хозяек, застройщик старается впечатлить эту часть аудитории большими кухнями и возможностью выхода из кухни на лоджию.

ОАО «ПЗСП», говоря о панорамном остеклении лоджий в доме на ул. Беляева, 8 (Индустриальный район), делает акцент на солнцезащитных свойствах стекла, которое поможет сэкономить на кондиционировании помещений летом. Компания хвастается и двойной системой очистки воды. Согласно рекламному сообщению, один фильтр ставится на стояк и очищает воду от грубых примесей по всему дому. Это сохраняет стиральную и посудомоечную машину, душевую кабину и прочее сантехническое оборудование. Вторая система очистки устанавливается на каждой кухне, в специальный шкаф под раковину. Она обеспечивает «тонкую» очистку и предоставляет воду питьевого качества.

Всё дальше идут компании в создании внутреннего интерьера квартиры.



Строители стремятся предоставить покупателям «готовый продукт»

Так, ПЗСП в ряде квартир предлагает своим покупателям большой шкаф-купе в коридоре с зеркальной створкой. На ул. Докучаева, 40а (Дзержинский район) во внутреннюю отделку входит облицовка плиткой стены над ванной, установка ванной комнате над умывальниками зеркал, экрана между полом и ванной, тройника для подключения стиральной машины и фильтра для очистки воды.

Исходя из практики пермских застройщиков, правильно продуманная придомовая территория также может стать преимуществом многоквартирного дома. Так, ПЗСП в доме на ул. Беляева, 8 предусмотрел на придомовой территории строительство фонтана.

Группа компаний «ПИК» в ЖК «Грибоедовский» (Мотовилихинский район) предлагает не только спортивные площадки, но и специальные территории для выгула домашних питомцев.

Ещё один «бонус», рассчитанный на покупателя, — технологические новшества. Так, например, ОАО «Камская долина» в ЖК «Пермские медведи» на ул. Рабочая, 7 (Индустриальный район) активно продвигает идею «умного дома» с современными системами специальной автоматики и диспетчеризации.

При продаже квартир ЖК «Альпийская горка» (Свердловский район) помимо очевидного акцента на удачное местоположение и особенности архитектуры зданий «Камская долина» направляет внимание покупателей на возможности трансформировать пространство. Часть однокомнатных квартир можно легко перепланировать в двухкомнатные, а из двухкомнатных квартир большой площади получаются хорошие трёхкомнатные.

В интересном направлении пошла группа строительных компаний «Мегаполис». За исключением разве что элитного малоэтажного дома по ул. Петровской, 41 (по оценкам риэлторов, цена 1 кв. м «зашкаливает» здесь за 150 тыс. руб.) этот девелопер практикует возведение жилых домов класса «эконом» и «эконом плюс». Сегодня в работе у ГСК «Мегаполис» — два основных объекта: дома по ул. Боровая, 2 (микрорайон

Парковый) и ул. Янаульская, 14 (микрорайон Гайва).

«Мы строим не так уж много — порядка 20-22 тыс. кв. м в год, но это вовсе не означает, что только количество переходит в качество. Тут мы с Гегелем не согласны», — иронизирует начальник департамента продаж ГСК «Мегаполис» Михаил Крепак.

На объекте по ул. Боровой, 2 ГСК «Мегаполис» внедряет сразу несколько наработок, призванных выделить дом из ряда находящихся рядом. В числе новшеств — высокое качество отделки помещений общего пользования, выполняемой по индивидуальному дизайн-проекту. В отделке квартир вместо привычного линолеума используется ламинат, полы ванных комнат сразу отделаны плиткой, а на входе в квартиру устанавливается металлическая дверь — таким образом, покупатель получает «готовый продукт».

Также ГСК «Мегаполис» позаботилась о владельцах автомобилей. Подземная парковка, по словам Михаила Крепака, снижает напряжённость с парковочными местами. К тёплым машиноместам ведёт лифт, так что жильцам-автовладельцам не придётся мёрзнуть на пути от квартиры до автомобиля, а домохозяйкам, вернувшимся после посещения супермаркета, нужно лишь пройти несколько метров от машины до лифта парковки.

Что касается дома на улице Янаульской, то здесь придомовая территория позволяет разместить автопарковку более чем на 70 машиномест, а также детскую игровую площадку и озеленённые зоны.

«В развитых странах любое строительство начинается с идеи, в этом и есть суть девелопмента, — заключает Михаил Крепак. — Мы тоже понемногу приближаемся к этим стандартам, ведь сегодня покупатель уже не только ищет дешёвые квадратные метры, но хочет сразу заехать в качественные помещения, оценивает прилегающую территорию, возможность парковки. Эти факторы уже не менее важны, чем транспортная доступность или социальная инфраструктура». ■



Покупатель сегодня оценивает не «квартирные метры», а предложение «в комплексе»