

ДОМ

ИНВЕСТИЦИИ

Поселки для убежденных фермеров

Создание собственного сельскохозяйственного производства в рамках проекта загородной недвижимости пока является необычной практикой в Подмосковье, однако в будущем, по мнению экспертов, может стать весьма популярным направлением. В частности, жители таких поселков смогут регулярно получать экопродукты, а также пользоваться различными скидками.

— оазисы —

Непростое производство

Для того чтобы открыть собственное сельхозпроизводство, подмосковным лендлордам придется постараться. «Фермерское хозяйство может быть организовано только на землях сельхозназначения, причем вокруг него должна быть предусмотрена довольно внушительная защитная зона, которая практически в два раза будет превышать территорию фермы», — говорит директор департамента загородной недвижимости компании «Метриум Групп» Илья Менжунов. По его словам, соответственно, девелопер потеряет масштабный участок, который мог бы использовать под застройку.

«Сельскохозяйственное производство, являясь полноценным проектом, редко организуется в рамках жилого проекта или поселка. Это отдельный бизнес, который не является профильным для девелопера и, скорее всего, не будет приносить ему денег», — говорит управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов. При этом, по его словам, актуальность развития сельхозпроизводства в контексте создания альтернативы западным поставкам продуктов сомнений не вызывает. «Это касается как массового производства, так и его развития в рамках отдельного взятого проекта. Другое дело, что занятие сельхозпроизводством в текущих условиях не является выгодным бизнесом в принципе», — говорит господин Яхонтов. По его словам, это объясняется целым рядом факторов, в том числе стоимостью земли, спецификой сельскохозяйственной деятельности, а также неразвитостью системы распределения и хранения продукции. «Каждый гектар земли, не застроенный домами, означает для девелопера поряд-

ка 35 млн руб. недополученной чистой прибыли», — отмечает Владимир Яхонтов.

Впрочем, по словам управляющего директора ZIP Realty Евгения Скоморовского, последнее время российские клиенты стали обращать внимание на тему экопродуктов и полезного питания. «До России наконец дошла западная традиция, где состоятельные клиенты все чаще задумываются о качестве продовольствия. Это выражается в самых различных формах, например развитии агротуризма и формировании собственных фермерских кластеров в рамках крупных загородных проектов», — говорит эксперт. По словам Ильи Менжунова, на загородном рынке присутствует и другой формат: фермерские хозяйства договариваются с управляющими компаниями поселков и размещают на их территории пункты продажи своей продукции. «Наша компания даже участвовала в нескольких таких сделках в качестве посредника. В дальнейшем девелоперы, естественно, используют эту фишку, рекламируя свой поселок в качестве дополнительного плюса», — добавляет эксперт.

Редкие примеры

Несмотря на то что новый тренд только зарождается, на рынке уже есть проекты, которые активно используют производство экопродуктов. Одним из первых подобных проектов директор по маркетингу ГК «Партнер» Руслан Муратов называет поселок «Фламандия эко вилладж» от компании Good Wood, который находится в 28 км от МКАД по Каширскому шоссе. «Там среди объектов инфраструктуры есть магазин экопродуктов с ближайших подсобных хозяйств. Такой формат — труднореализуемый для управляющей компании коттеджного поселка с фермами поблизости — вполне может перера-



Эксперты считают, что соседство ухоженной фермы и пашни положительно сказывается на эстетическом образе жилого проекта

сти в тренд», — говорит эксперт. В свою очередь, компания «Вектор Инвестментс» запустила в рамках своего проекта «Истринская долина» собственное молочное производство. «Активный образ жизни, который нам нравится, в обязательном порядке подразумевает здоровое питание. Поэтому мы развиваем собственное производство — Истринскую молочную компанию. Ее продукция не содержит никаких консервантов, хранится не более трех дней. Раскупается все, что производится, и линейка продуктов постоянно расширяется. Всего у нас сейчас 1,5 тыс. коров, которые дают 10 тонн молока в день», — говорит генеральный директор компании «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев. По его словам, свою мо-

лочную продукцию компания реализует на открытом рынке через дистрибutorскую компанию, а в скором будущем планирует поставлять ее всем жителям — каждое утро они смогут находить свежие молочные продукты у себя на пороге. «Следуя этой позитивной тенденции, в перспективе мы планируем создать экопарк — настоящий экологический центр отдыха, где в условиях, приближенных к естественным, будут жить животные средней полосы. Инфраструктура экопарка будет включать кафе, рестораны и даже гостиницу, что позволит гостям „Истринской долины“ не только разнообразно провести день на природе, но и остаться на ночь», — говорит эксперт.

Кроме того, основанная владельцем банка «Уралсиб» Николаем Цветковым корпорация «Знак» через компанию «Органик» развивает в России рынок органических товаров. В частности, компания производит нату-

ральную молочную и мясную продукцию торговой марки «Экокластер», которую в том числе продает в собственных магазинах «Био-Маркет». Другой пример — созданная девелоперской компанией «Ваш финансовый попечитель» компания «Рузское молоко», которая включает 8 сельскохозяйственных предприятий, а также 44 действующих животноводческих объекта с 9 тыс. голов крупного рогатого скота.

Развитием сельского хозяйства под влиянием крупных лендлордов заинтересовались и компании поменьше. «В настоящее время мы разрабатываем жилой комплекс на Новой Риге и думаем о том, что у нас есть земля, на которой можно сажать, и можно эту тему развивать. Тут будет малоэтажная застройка — 87 тыс. кв. м, школа, магазины, и такое сельхозпроизводство очень бы вписалось в проект», — говорит Максим Морозов, управляющий партнер M9Development. По его словам, планируя проект, компания рассматривает два варианта: либо развитие сельского хозяйства на своей земле, либо доставка продуктов с уже имеющихся ферм. «Но так как хороших, интересных ферм при жилом комплексе еще никто не сделал, мы склоняемся к первому варианту. Отмечу, что это наша инициатива — ранее никогда ни от одного клиента мы не получили запрос про „собственное сельхозпроизводство“», — говорит эксперт.

«У нас есть арендаторы, которые развивают сельхоздеятельность на наших землях либо приобретают их и уже становятся собственниками», — говорит Елена Филимонова, директор департамента по работе с земельными активами ОПИН. По ее словам, на сегодняшний день такие проекты единичны именно в этой концепции, хотя они интересны и на Западе уже давно практикуются. «Если говорить о спросе и интересе со стороны жителей поселка, можно предположить, что он будет. Тем более сейчас, когда в Московском регионе все-таки развивается тенденция здорового образа жизни», — говорит эксперт. В свою очередь, по ее словам, продукция таких предприятий будет востребована, равно как магазинчики с фермерскими продуктами в Москве. «Лучше, если они будут располагаться рядом с жилой застройкой. Это логично и будет спо-

собствовать производству собственной сельскохозяйственной продукции, что в ряду последних событий также актуально», — добавляет Елена Филимонова.

Воспитать культуру

Несмотря на растущую популярность формата, создание собственных сельхозпроизводств вызывает скепсис у многих экспертов. «В нашей стране тема экопродуктов не столь популярна, как, скажем, на Западе. В регионах, где наша компания много строит, этот вопрос не муссируется даже среди аудитории с доходами выше среднего, да и в Москве пока он не обрел статус злободневного», — говорит Руслан Муратов. По его словам, сельхозпроизводство — отдельный вид бизнеса, настолько отличающийся по направлению и циклам производства от девелопмента, что вряд ли какой-либо застройщик решит им заняться. Однако тема экопродуктов, по его словам, безусловно, развивается. «Запуск таких проектов в Подмосковье может представлять собой скорее маркетинговый ход с целью привлечения клиента с акцентом не только на хорошей инфраструктуре и качественном жилье, но еще и на возможности приобретения продукции сельхозпроизводителя», — говорит партнер практики «Девелопмент» консалтинговой группы «НЭО Центр» Денис Николаев. По его словам, наличие собственного сельхозпроизводства при выборе жилья не стоит в приоритетах у покупателей, желающих приобрести жилье за городом.

«При обилии земель сельскохозяйственного назначения в руках крупных лендлордов такие проекты будут появляться в качестве экспериментальных. Однако не думаю, что они будут пользоваться популярностью», — говорит Анна Ибатуллина, руководитель департамента загородной недвижимости компании «Ника Эстейт». Впрочем, по ее словам, небольшие экофермы, снабжающие продуктами жителей поселка, могли бы оказаться самым приемлемым вариантом в данном случае. «Мини-зоопарк, ландшафтный парк — это те объекты экоинфраструктуры, которые давно используются девелоперами и популярны у покупателей загородных домов», — добавляет эксперт.

Алексей Лоссан

ЛАЙНЕР

Дом на Ходынке

на 1 млн дешевле

До конца сентября!

ХОДЫНКОЕ ПОЛЕ

М²

%

МАГИСТРАТ

НЕДВИЖИМОСТЬ

ООО «МАГИСТРАТ», услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

Срок проведения акции с 01 августа 2014г. по 30 сентября 2014г. Информацию об организаторе мероприятия, правилах его проведения, сроках, месте и порядке получения призов можно получить по тел.: (495) 232-0808

+7(495)

232-08-08

linер-dom.ru

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ

реклама