

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Начни с себя

самодеятельность

При всем обилии коммерческих коттеджных поселков, которые сейчас предлагаются на рынке загородной жилой недвижимости, найти тот единственный и неповторимый, который полностью соответствует представлениям о комфортной жизни, совсем не просто. Иногда его проще построить. Сначала для себя, потом и для других.

Индивидуальный загород

У этих поселков нет единого обозначения. Их называют то «клубными», то «корпоративными», и в том, и в другом случае имея в виду, скорее, дружеские, родственные или, на худой конец, добрососедские отношения проживающих в них. А иногда вообще не называют никак. Зачастую и имен у этих поселков не бывает. Да и к чему они? Ведь строят их прежде всего для себя и своего близкого круга. Поэтому поселки, как правило, совсем небольшие: на 6–10 (больше — крайне редко) домов, из-за чего их доля на рынке (в переводе на квадратные метры) очень невелика — не более 5%.

«На Рублево-Успенском шоссе достаточно много таких безымянных поселков», — рассказывает генеральный директор компании «Гео Девелопмент» Максим Лещев. — Большинство из них — продукт уникальный. Инвестор, который сам собирается там жить, не будет экономить на строительстве, очень внимателен и к юридическим тонкостям, и к архитектуре. Например, в самом конце Рублево-Успенского шоссе есть один небольшой поселок. Там совершенно нет заборов, их роль выполняют невысокие (до 50 см) кустарники. Так договорились жители. И выглядит поселок просто потрясающе. Все дома в нем проектировал Юрий Гри-

горян, тогда совсем еще неизвестный архитектор. А живут там видные деятели бизнеса. Вообще, это их инициатива — строить поселки такого формата».

Основная масса инициаторов подобного строительства — люди, так или иначе причастные к рынку недвижимости. Не знающие специфики, даже начав проекты, зачастую не могут довести их до конца. «В качестве примера приведу „Бараново“ — это 28 км от МКАД по Киевскому шоссе», — говорит начальник отдела развития холдинга „МДК-групп“ Алексей Тонконогов. — Неплохой земельный участок на берегу реки Десны, хорошая транспортная доступность. Но проект не пошел. Инициаторы проекта приобрели землю, перевели ее под дачное строительство, но освоение так и не началось. Причина — слишком большое количество участников проекта (порядка 20). Они так и не смогли договориться о внесении средств, необходимых на первоначальном этапе освоения (для подведения коммуникаций)».

О подобной ситуации вспомнили и в агентстве элитной недвижимости Tweed. «Один наш клиент был одержим идеей построить поселок для себя», — вспоминает генеральный директор Tweed Ирина Моглиатова. — Он вместе с тремя друзьями даже нашел отличную землю по хорошей цене. Все бы хо-



Говорят, что известный поселок «Никольская слобода» на Новорижском шоссе начинался с покупки земли для собственного пользования

рошо, но, столкнувшись с проблемами получения техусловий на коммуникации, с согласованием проекта планировки, получением разрешений на строительство и тому подобным понял, что идея была не так уж и хороша. В итоге эту роскошную землю они продали профессиональным девелоперам, а сами пошли и купили участки „без проблем“, то есть с электричеством, газом, канализацией и прочими сервисами».

Тем не менее, на рынке предостаточно и удачных примеров. Генеральный директор компании «Усадьба» Евгений Иванов к таким причисляет,

например, «Лебединое озеро», Chateaux Phenix, Richmond. Большинство из них примыкают к Рублевскому, Новорижскому или Калужскому шоссе, но есть и на Дмитровском. «На этом шоссе мне известен по крайней мере один такой поселок, который так и не выходил на рыночную продажу объектов, все домовладения разошлись по друзьям», — говорит заместитель генерального директора Vesco Consulting Олег Разин. — Проект оказался даже более удачным, чем предполагалось: с высоким качеством строительства и хорошим местоположением».

Чем же начинающих строить поселки для себя не устраивают те формы загородного проживания, которые в качестве коммерческих проектов предлагает рынок? «В числе таких причин могут быть несоответствие поселка требованиям личной безопасности или вероятность нежелательного соседства», — говорит директор по развитию компании «Большой Город — Девелопмент» Иван Лясников.

Вторая причина — невозможность в рамках организованного проекта коммерческой коттеджной застройки воплотить в реальность дом своей мечты. А в своем поселке возможно все. «Инициаторы подобного строительства — состоятельные люди из разных сфер бизнеса, обладающие творческим потенциалом и чувствующие вкус жизни», — говорит генеральный директор компании Ostogenka Real Estate Максим Сухарьков. — Строительство поселка требует больших затрат времени, поэтому многие бизнесмены, начинающие девелоперский бизнес в Подмосковье, со временем окунаются полностью в этот бизнес, особенно если он оказывается более прибыльным, чем предыдущий».

Для себя и для того парня

А прибыльным он оказывается очень часто. «Сравним: в модном поселке „Променада“ коттедж площадью 600 кв. м на участке 30 соток в красивом месте и с хорошим соседством обойдется в \$2,5 млн», — говорит Максим Лещев. — А неподалеку имеется земельный участок 5 га ценой \$7 млн, что сопоставимо с тремя домами в „Променаде“. Естественно, если на этом участке начать строить поселок, то он обойдется не в \$7 млн, а во все \$20 млн, но и отдача от него получится \$35–40 млн. Безусловно, проект будет длительный, но получив именно

тот продукт, который хочется иметь, можно очень хорошо заработать».

А раз речь идет о прибыли, и очень неплохой, то изначально некоммерческий продукт превращается в коммерческий. И примеров такого превращения на рынке немало. Именно так произошло, например, с поселком «Величь». «Сначала мы хотели построить для собственных нужд девять домов вдоль леса недалеко от Звенигорода», — рассказывает руководитель проекта Александр Иванов. — Однако поселок разросся настолько, что уже строи вторую очередь». Примерно то же самое произошло с поселком «Никольская слобода». «История этого поселка начиналась с земли, которая сегодня называется первой очередью», — рассказывает Ирина Моглиатова. — Площадь ее составляет 23 га. Это был „междусобойчик“ ряда банков, которые попросили своего друга заняться оформлением и строительством коммуникаций на этой земле. Когда выяснилось, что земля еще остается, было принято решение остатки (приблизительно 10 участков из 55) выставить на продажу, а так как продажи и строительство превзошли все ожидания, началась прирезка сначала второй, а затем и третьей очереди». Для информации: цена для инвестора в 2001 году была около \$4 тыс. за сотку; в том же году вышли на продажу в розницу по \$8 тыс. Сейчас цены дошли до \$140 тыс. за сотку. Также можно назвать поселок «Курорт Пирогово», роскошный поселок по Осташковскому шоссе, где до сих пор «чужих» не берут.

Как предполагают в Tweed, по подобной схеме (для себя) строились и «Горки 21» — поселок Абсолют-банка. «Когда открылись продажи, лучшие дома были уже проданы, и думаю, по инвестиционным ценам», — полагает генеральный директор Tweed. Правда, Максим Лещев владеет иной информации

ей. «„Горки 21“ — это коммерческий проект», — говорит он. — Возможно, начиная строительство, застройщик действительно предполагал там жить, но потом продал свой дом и уехал в Канаду. К сожалению, на рынке загородной недвижимости это очень распространенный способ стимулирования продаж: говорить покупателям, что в поселке собирается жить сам застройщик и даже показать его будущий дом. А когда все объекты уже реализованы, на продажу выставляется и „дом застройщика“. Ситуация некая и никакого отношения к поселкам, действительно строящимся для себя, не имеет».

Стимулятор рынка

В последнее время заметна и иная тенденция: в изначально коммерческих поселках вычлняется «хозяйская» камерная зона. При этом и архитектурный стиль поселка, и его инфраструктура делаются так, как хочет инвестор.

«Пример — проект „Чистые ключи“, который находится в 25 км от Москвы по Киевскому шоссе», — рассказывает руководитель отдела № 1 корпорации „Инком-недвижимость“ Артур Григорян. — Человек, который инициировал это строительство (это его первый опыт в загородной недвижимости), столкнулся с проблемой, купив дом в Новоглолеве, дорогое стародачное место. Он понял, что все там хорошо и удобно, но общаться не с кем, людей не видно, каждый у себя на участке. И тогда он купил 100 га на 25-м км Киевского шоссе и делает поселок частично для себя и для своих друзей, частично на продажу. Но душу в него вкладывает по полной программе. Достаточно сказать, что на создание инфраструктурного комплекса в поселке будет потрачено \$30 млн, а это гораздо больше, чем во всех существующих коммерческих поселках, обычно ограничивающихся инфраструктурными минимумом в \$5–6 млн. Для продажи было

бы достаточно построить маленький фитнес-клуб и магазин. А в „Чистых ключах“ все по максимуму: огромный фитнес-клуб, делает бизнес-центр для жителей поселка, делает полноценную школу с 1-го по 11-й класс, делает детский сад, фонтаны, бассейны, то есть там вкладывается душа. И реакция рынка на это поселок тоже соответствующая: за год в нем было продано около 250 домов».

«Инком» участвует в этом проекте и как девелопер, и как риэлтер. Подобное строительство (правда, обычно не столь масштабное) ведут и другие участники рынка недвижимости. Например, в активе компании «Большой Город — Девелопмент» несколько таких поселков в районе Павловской слободы (20-й км Новорижского шоссе). Площадь одного проекта составляет 15 га, земельный надел расположен на берегу реки Истры и граничит с лесом, другой проект (6 га) находится в лесном массиве в районе деревни Новинки. В первом случае «Большой Город — Девелопмент» выступает в качестве профессионального ленд-девелопера, обслуживающего процессы межевания и перевода участка, а также согласования технических условий на коммуникации. Во втором случае — занимается комплексной реализацией проекта с этапа межевания и перевода, подведения необходимых коммуникаций до проектировки и строительства домов.

Как говорят эксперты, наличие поселков, в которых личные интересы связаны с бизнес-интересами, оказывает крайнее стимулирующее влияние на рынок. Действительно, для себя едва ли кто-то будет строить некачественно, поэтому продажи в таких поселках идут очень динамично. Чисто коммерческим проектам остается только завидовать. Или подтягиваться до той планки, которую задают поселки «для себя».

Наталья Павлова-Каткова

