

ДОМ строительство

Усадьбы во сне и наяву

неформат

В последнее время на рынке загородной недвижимости активно появляются новые форматы, в том числе малознакомые российскому потребителю лейнхаусы и квадрохаусы. Однако в давно существующем сегменте усадеб и ранчо никаких подвижек эксперты не наблюдают. Притом что по данным Forbes, в России живет почти сто долларовых миллиардеров и более ста тысяч миллионеров, найти им большой загородный дом с соответствующей территорией по-прежнему проблематично: предложений на этом рынке почти нет.

Сложность дефиниций

Согласно известной присказке, деньги любят тишину. Поэтому, по мнению участников рынка, с ростом числа состоятельных людей в России и их приближением к пенсионному возрасту увеличивается и число потенциальных покупателей эксклюзивных загородных объектов. «Устав от плотной застройки коттеджных поселков, состоятельные люди покупают большие наделы земли, как правило, рядом с лесными массивами и большой водой для строительства усадеб и имений», — говорит пресс-секретарь компании «Домострой» Елена Буравцова. По ее словам, для этих целей могут рассматриваться участки в 100–200 км от Москвы, с хорошей экологией и уникальными природными характеристиками. Немаловажным будет оригинальный проект. «В настоящее время рынок дорогой загородной недвижимости перенасыщен стандартными проектами. Помимо расположения поселка и наличия развитой инфраструктуры, для клиента существенным аргументом для покупки может стать новая интересная концепция», — отмечает генеральный директор Renaissance Realty Наталья Новикова. В результате появляется запрос на эксклюзивные предложения, которые, по словам Елены Буравцовой, нельзя отнести даже к классу люкс.

Парадоксально, но рынок загородной недвижимости еще не выработал адекватного ответа на этот запрос. «Рынка усадеб и ранчо как такового не существует. Отдельные предложения, которые есть на данный момент, говорят о начале формирования рынка, нежели о его наличии. Предложения очень ограничены и не всегда подходят под определение усадеб. Да и устоявшихся определений усадеб и ранчо нет», — говорит исполнительный директор компании ЗАО «РД-холдинг» Георгий Кузин. По его словам, объекты не структурированы, большой разлет по форматам, качеству, месторасположению, площади. «Объем предложения до десяти объектов я бы не стал называть рынком», — соглашается директор департамента развития агентства элитной недвижимости Welhome Александр Дьяченко.

На сегодняшний день у большинства участников рынка выработалось собственное представление о том, что должна представлять собой усадьба. «Это домовладение площадью не менее 700 кв. м, а также участок земли не менее 1 га. Чаше всего усадебные комплексы расположены рядом с лесными массивами или водоемами, что делает подобные объекты еще более прив-



Несмотря на имеющийся спрос, количество предложений усадеб и ранчо в Подмосквье пока невелико фото RODEX GROUP

лекательными», — говорит директор по маркетингу группы компаний «Контит» Юрий Синяев. По словам Елены Буравцовой, подобные объекты строят в единственном экземпляре, что еще больше подчеркивает их индивидуальность. В результате их отличительной чертой являются неординарные решения в области архитектуры, ландшафтного искусства, дизайна внутренних помещений. Другие эксперты называют такие запросы слишком низкими. «По-хорошему, участок должен быть от 5 га и от нескольких тысяч квадратных метров строений на нем. Другие параметры принадлежности к сегменту, кроме площади, вряд ли можно назвать», — утверждает Георгий Кузин. «Домовладения, стоимость которых исчисляется десятками миллионов долларов, обладают полным комплексом собственной инфраструктуры — это гараж на пять и более машин, вертолетная площадка, гостевой дом, открытый бассейн, помещение охраны, спортивная и детская площадки, ротонды, зоны отдыха и т. п. Не стоит забывать о ландшафтном дизайне — результате кропотливого труда именитых дизайнеров», — добавляет Елена Буравцова.

Понятие «ранчо» в отличие от усадеб гораздо более конкретно для российского загородного рынка. «Ранчо — это земельный участок под фермерское хозяйство. В свое время российское законодательство позволяло иметь фермерское хозяйство на площади не менее 1,33 га. Под эти требования подходила земля сельскохозяйственного назначения. Владельцы таких участков, чтобы не переводить их в статус индивидуального жилищного строительства, но при этом иметь возможность прописаться здесь, строили на этих землях фермерские дома. То есть регистрировались как индивидуальные предприниматели, а сами просто жили в этих домах», — рассказывает заместитель генерального директора компании «Мизь — Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов. По его словам, так происходило в конце 1990-х — начале 2000-х годов. Если сельскохозяйственная земля стоила \$300 за сотку, то под индивидуальное строительство ее стоимость увеличилась в десять раз, и, чтобы не переплачивать за статус ИЖС, владельцы создавали ранчо. Таким образом, ранчо можно охарактеризовать как земельный участок сельскохозяйствен-

ного назначения с фермерским домом и якобы производством.

А есть ли рынок?

Предложение на рынке загородных усадеб и ранчо эксперты делят на несколько типов. Во-первых, это индивидуальные предложения в полном смысле этого слова, аналогами которых на городском рынке Москвы могут служить лишь «квартиры с историей». На такие объекты покупателей ищут всем миром: кто продаст, тот и «срубит» проценты за этот куш. В частности, осенью 2007 года компания «Усадьба» продала усадьбу Ивановское-Козловское на 61-м км Новорижского шоссе за \$10 млн. «Покупателю досталось настоящее поместье площадью 11 га с памятным усадебной культуры XVIII–XIX веков на берегу Истринского водохранилища, в окружении смешанного леса, с современным трехэтажным особняком, вписанным в архитектурный ансамбль. Кроме того, на участке расположена вертолетная площадка, ангар для авиатехники и два пирса», — рассказывает гендиректор «Усадьбы» Евгений Иванов. В настоящий момент на рынке есть другое похожее предложение: на Рублево-Успенском шоссе, в 17 км от МКАД, в по-

селке Горки-2 продается поместье Евразия, попавшее в десятку самых дорогих домов мира. «Площадь дома составляет 10 191,1 кв. м. На лесном участке площадью 5,4 га помимо дома находится озеро, искусственный водоем и ручей. Евразия состоит из частично меблированного хозяйского дома, двух гостевых домов и спортивно-оздоровительного комплекса, соединенного с домом приемов посредством галереи. Цена предложения составляет 2,5 млрд руб., то есть в десять раз выше, чем в Ивановском-Козловском. По мнению экспертов, уникальные предложения от собственников могут и не попадать на рынок, а частично распространяться через так называемые закрытые продажи. «Частные дома с большими участками есть и рядом с Москвой, и даже в Москве. Они практически не попадают на рынок, даже об их существовании мало кто знает. Если информация о них и попадает в прессу, то только в связи с коррупционными скандалами, например, как в случае с дачей Касьянова в Сосновке», — рассказывает Георгий Кузин. По его словам, большинство из участков были приобретены в 1990-е путем приватизации за смешные

деньги, и мало кто хотел бы афишировать это имущество. Происходит наоборот, если такое индивидуальное предложение от девелопера. В таком случае неллишим будет вложиться в продвижение своего продукта. Примером может служить единственный публично объявленный в столичном регионе проект ранчо. Компания Rodex Group на участке в 4 га на берегу Можайского водохранилища построила деревянный дом площадью 500 кв. м, баню, беседку, гостевой дом с гаражом и помещением для прислуги, а также вырыла пруд, запустила в него карпов и установила по соседству охотничий шатер. Ранчо было продано в 2006 году. Причем, по данным участников рынка, покупателем стал сам генеральный директор Rodex Group Евгений Родионов.

Вторым видом усадеб стоит признать типовое предложение от лендлордовой или девелоперской компании крупных участков под застройку или больших домов. «Домовладения подобного рода более распространены на рынке загородной недвижимости, представлены в поселках Усадьбы Усово на 11-м км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе, Истринские Усадьбы на

45-м км от МКАД по Новорижскому шоссе, Усадьба Бергов на 23-м км Киевского шоссе, Усадьба Никольское на 19-м км Рублевки», — рассказывает Мария Литвинская. По ее словам, цены на такие усадьбы — от \$1,2 млн (Истринские Усадьбы, Усадьба Бергов) до \$7 млн (Усадьбы Усово) за объект и зависят от месторасположения. За эти деньги клиент получает крупный земельный участок 30–50 соток и дом, площадью от 400 кв. м, выполненный из кирпича или кирпича-монолита. Просто крупные участки можно купить в рамках проекта «Долина имений», которые реализует Большая земельная компания на 90-м км от МКАД по Киевскому направлению, в 1,5 км от города Боровска на территории в 618 га. Из этой площади 257 га выделено на поселок Солнечная Долина, в рамках которого девелопер продает участки 0,4–5,4 га стоимостью от 51 100 руб. за сотку. При этом покупатель не ограничивается выбором предложенных проектов, а может развивать свою территорию самостоятельно.

Наконец, построить усадьбу или ранчо можно также самому и на участке, купленном также самостоятельно. «Если вы решили делать усадьбу, то

нужно выбрать доступное транспортное направление, например, 50-й км по Новорижскому шоссе. Участки размером 5–10 га продаются здесь за \$5–10 тыс. за сотку. При покупке 5 га земли по средней цене \$7 тыс. за сотку за весь участок придется заплатить \$3,5 млн. Кроме того, на строительство дома площадью от 1 тыс. кв. м придется потратить \$1,5 тыс. за кв. м. Таким образом, себестоимость усадеб составит как минимум \$5 млн», — рассказывает Георгий Кузин.

Подальше от Москвы

Наибольшей популярностью в последнее время, по словам экспертов, пользуются усадьбы и ранчо, расположенные на значительном удалении от столицы. Именно там можно полноценно реализовать девелоперский проект «под себя» за разумные деньги. «Если участок находится в 250 км от Москвы, то стоит дешевле, соответственно, чем ближе к Москве, тем дороже. Ранчо в основном относятся к эконом-классу, два года назад ранчо в Калужской области стоили около \$300 тыс.», — говорит эксперт. Однако даже в этом случае, по его словам, эксплуатационные расходы на такое имение могут составить не менее \$20 тыс. в месяц. «Если рассматривать поместья, удаленные от МКАД более чем на 70 км, то самые востребованные территории дальнего Подмосковья находятся около больших рек и водохранилищ. Это в первую очередь земли на Оке, на Рузском и Озернинском водохранилищах. Интерес вызывают земли на Можайском водохранилище, в Тверской области на Ивановском водохранилище», — отмечает Елена Буравцова.

В таком случае, несмотря на предусмотренные в проекте каждой усадьбы вертолетные площадки, возникает вопрос транспортной доступности. «Да, использование бизнес-авиации или вертолетных площадок возможно, но спрос со стороны владельцев усадеб — это всего лишь потенциал развития этих видов бизнеса», — говорит Георгий Кузин. В таком случае, по его словам, скорее всего, этой усадьбой будут пользоваться для временного проживания. «Пока человек в деловом костюме в вертолете с маршрутом „усадьба—офисный центр“ не более чем перспектива. Не фантастика, но пока и не реальность», — соглашается управляющий директор Kirsanova Realty Надежда Кот. В итоге миллионерам придется добираться до своих усадеб в лучшем случае два часа.

Алексей Лоссаи, обозреватель журнала «Компания», специально для «Б-Дом»

реклама

СИСТЕМА ГАЛС
девелоперская компания

У МЕНЯ БОЛЬШЕ ВОДЫ

Клубный поселок в акватории семи водохранилищ и канала им. Москвы. Собственный яхтенный порт с причалом и рестораном.

Больше леса

Уникальный природный ландшафт. Экологически чистый район Подмосковья.

Больше земли

Участки от 25 до 80 соток с возможностью расширения за счет аренды прилегающего лесного массива.

В ПРОДАЖЕ ОСТАЛОСЬ МЕНЕЕ ТРЕТИ УЧАСТКОВ.

Больше свободы

Участки без подряда для реализации любых архитектурных замыслов. ВСЕ КОММУНИКАЦИИ ПОДВЕДЕННЫ.

Больше удовольствия

Лучшие горнолыжные курорты, яхт-клубы и спортивно-развлекательные комплексы в непосредственной близости.

Посёлок

Аврора

www.kp-avropa.ru

Участки у воды без подряда

Дмитровское шоссе, 18 КМ ОТ МКАД

(495) 785-7735

(495) 785-4222

СМОЛЕНСКА ЗАСТАВА

ДОМ В РУЖЕЙНОМ ПЕРЕУЛКЕ

ипотека

проектная декларация на

www.smolenka.info

223-5353

АВГУР

э с т е й т