

ДОМ

проекты

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЫЛАТЬ
НА АДРЕС VOSKRES@KOMMERSANT.RU СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО.
РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

Эконом по-новорижски



ПОДМОСКОВЬЕ

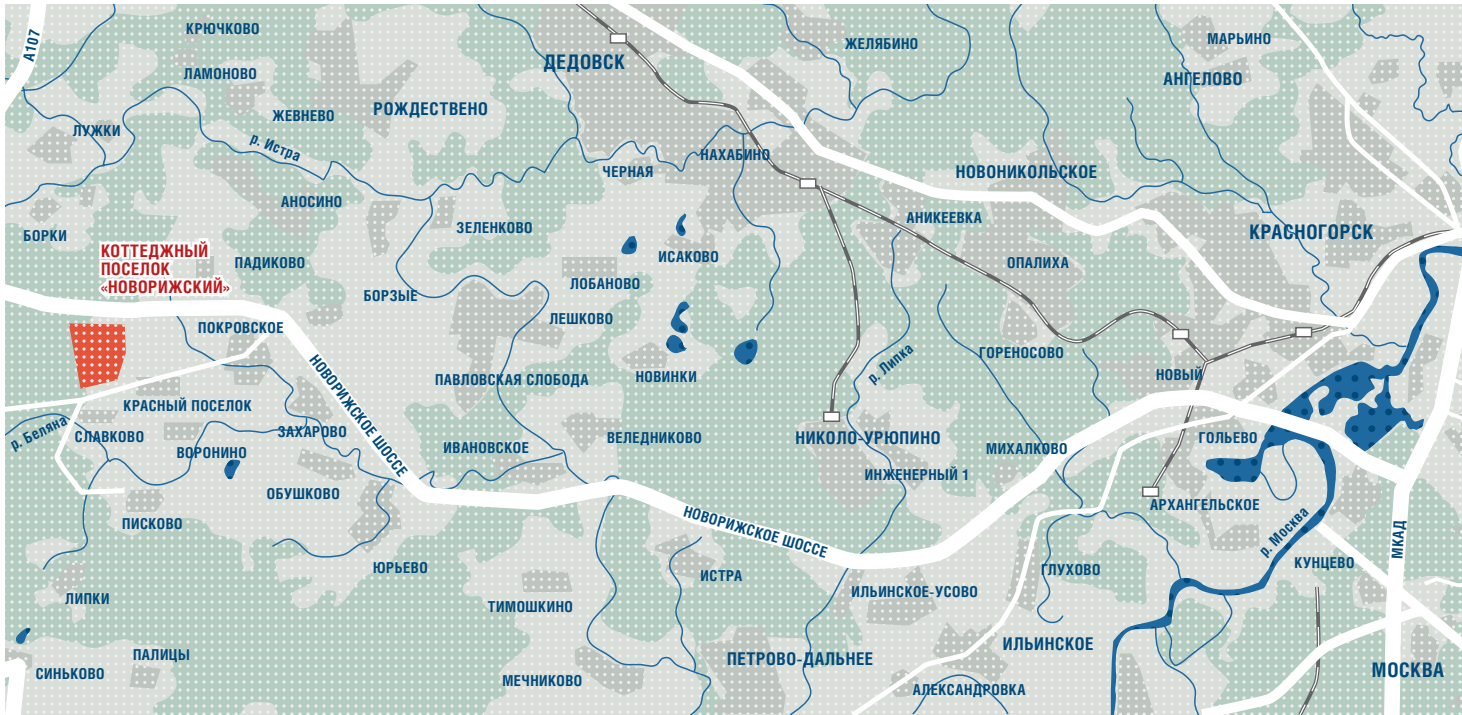
Кризис преподнес рынку загородной недвижимости уже немало сюрпризов. Очередной из них — коттеджный поселок «Новорижский», который появился в 23 км от МКАД по одноименному шоссе.

Ширина размаха

Новый поселок строится в зоне, где по сложившейся в последние годы традиции выстраивался анклав загородных поселений высокого ценового сегмента — «Гринфилд», Agalarov Estate, Millennium Park, «Онегин» и многие другие. Сюрприз заключается в том, что, вопреки ожиданиям, новый поселок позиционируется как проект экономкласса. Как рассказывают в корпорации «Инком», идея расположить недорогой поселок на престижной территории возникла на волне сложившейся конъюнктуры рынка.

Конечно, экономкласс тут мог появиться только специфический, новорижский. Во-первых, поселок строится с традиционным для корпорации «Инком» размахом. Это касается и площади «Новорижского», и подходов к проектированию его территории. Поселок размазан более чем на 400 участков, причем это лишь первая очередь застройки. Сопоставимую с ней по размерам вторую очередь планируют вывести на рынок в следующем году.

Достаточно щедро для проектов такого класса подошли к организации общественных территорий. Под детские и



спортивные площадки, а также прогулочные дорожки отведено около 3 га. А кроме того, на территории поселка

есть три естественных водоема, пространство вокруг которых облагородят и превратят в зоны отдыха. Удобно спроектированы и внутрипоселковые дороги. Ширина улиц составляет около 15 м, а кроме них имеются еще и 25-метровые бульвары. Дороги вымостят брусчаткой, она будет монтироваться на опорный слой бетона, заливка которого сейчас ведется. Интересно, что по такой же технологии «Инком» строит дороги и в своих дорогих поселках. Иными словами, об экономклассе в «Новорижском» напоминают лишь размеры участков — от 10 до 15 соток — и пропорциональные им коттеджи — от 153 кв. м.

вышенный интерес покупателей. В середине лета, когда продажи в поселке только открыли, планировали, что будет продаваться по 15–20 участков в месяц. Однако реальность превзошла ожидания: продавалось в два-два с половиной раза больше, а в августе было продано даже 70 участков. Причем на самые ликвидные участки существует очередь: на три дня клиент может заб-

ронировать участок за собой, и если за это время он не принимает решения, право на покупку переходит следующему в очереди. Из-за большого спроса застройщик «Новорижского» даже не стал разрабатывать схему расщепки платежей, поэтому покупка участка возможна только со 100-процентной оплатой. К слову, земля имеет статус ИЖС.

Подряд без принуждения

Интересно и еще одно. Любой участок «Новорижского» можно приобрести без вместе с подрядом на строительство коттеджа, так и без него. Можно было бы предположить, что большинство участков будет покупаться без подряда, как это характерно для нынешней рыночной ситуации. Но, вопреки ожиданиям, участки с подрядом пользуются таким же спросом, как и участки без подряда: и те и другие продают примерно в равных количествах.

Объяснить такую необычную для рынка ситуацию можно широкой линейкой типовых проектов. Сегодня предлагаются как каркасные дома (так называемая канадская технология), так и кирпичные. Кирпичные сравнительно

большие, площадью от 250 кв. м, каркасные дешевле и более разнообразны по площади. Самый маленький — одноэтажный коттедж «Виктория», выполненный в классическом стиле. В нем две спальни с собственными санузлами и гардеробными, а также 60-метровая гостиная-столовая. Дома большой площади — двухэтажные, некоторые с большой площадью остекления и опоясывающими коттедж террасами и балконами, некоторые с полукруглыми эркерами и колоннами, а также другими элементами декора. В ближайшее время появятся и еще один тип домов — из пеноблоков. Они будут дешевле каркасных, на сколько — пока неизвестно: сейчас их проекты прорабатываются. Кроме предлагаемых застройщиком вариантов можно заключить подряд на строительство любого другого дома. Как предполагают в корпорации «Инком», возведение первых домов, купленных с подрядом на строительство, начнется в марте-апреле и растянется примерно на полгода.

Безусловно, при таком разнообразии проектов, да к тому же большой доле участков, приобретаемых без подряда, рассчитывать на единый архитектурный стиль поселка сложно, хотя застройщик и рекомендует придерживаться единой стилистики. А кроме того, предполагает визуально объединить все коттеджи с помощью однотипного ограждения участков. Поэтому, скорее всего, внешний облик поселка окажется на высоте.

К сожалению, внутренняя инфраструктура большого по габаритам поселка, по сути, ограничена зонами спорта и отдыха. Вся остальная, включая большую школу, торговый центр и многое другое, должна появиться в составе внешнего инфраструктурного комплекса NovaRiga, сроки реализации которого по-прежнему не ясны. Хочется надеяться, что к моменту, когда строительство «Новорижского» развернется в полную силу, ситуация с инфраструктурным комплексом прояснится.

Наталья Павлова-Каткова



УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ М. УНИВЕРСИТЕТ

- жилой квартал «DOMINION» - новое качество и образ жизни
- академический центр столицы
- классическая архитектура в стиле зданий МГУ
- 4 жилых корпуса переменной этажности — от 8 до 21 этажа
- от 2-х до 4-х квартир на этаже
- двухсветные пентхаусы с эксплуатируемой кровлей
- 2 машиноместа в подземном паркинге на одну квартиру
- охраняемая территория — 8 га
- развитая внутренняя инфраструктура: goom-service, веллнесс-центр, детский развивающий центр, прогулочная зона, детские игровые комплексы, спортивные площадки, роллердром, кафе, площадка для выгула собак
- комплексное благоустройство и ландшафтное озеленение

Срок сдачи: 1-я очередь (2 корпус) – II квартал 2010 г.*

* Беспрецедентная акция! В случае задержки срока сдачи объекта покупатель вправе потребовать возврат 10% от стоимости квартиры. Подробности на сайте www.magistrat.ru



232-08-08
www.kvartal-dominion.ru
Застройщик: ГОУ «Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова»



МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Татьяна Капланова, коммерческий директор MOZAİK Development: — Проект «Новорижский» — это дань времени. Опытный девелопер корпорации «Инком» вывела на рынок продукт, который сразу привлёк внимание потребителей, потому что соответствует требованиям сегодняшнего рынка загородной недвижимости. Земельный участок в 23 км от Москвы на престижном Новорижском направлении, со всеми коммуникациями, вблизи других объектов корпорации более высокого класса стоимостью от \$100 тыс. — настоящее антикризисное предложение. Для многих покупателей это мечта, до кризиса казавшаяся неосуществимой. Этим и объясняется сегодняшний успех проекта. Рекомендованные застройщиком быстровозводимые каркасные дома — дополнительное преимущество проекта. Безусловно, колоссальный плюс этого предложения — ре-

путация застройщика, которая минимизирует для покупателя риски недостроя и является гарантией исполнения им всех договорных обязательств. Справедливости ради следует сказать, что подобный проект контрастирует с привычными проектами «Инкома» (Villagio) и вызывает ностальгию по роскошным поселкам корпорации со сложной и разнообразной инфраструктурой, изысканной архитектурой. С другой стороны, понимание застройщиком конъюнктуры рынка лишний раз подчеркивает возможности компании, которая адаптирует свои ресурсы под существующие реалии рынка.

Вячеслав Ширяев, генеральный директор Vesco Group: — Коттеджный поселок «Новорижский», безусловно, стал знаковым для рынка недвижимости. Он перевернул представление о ценовой ситуации, показав, что земля на Новориж-

ском направлении на небольшом удалении от МКАД на текущий момент может стоить 300 тыс. рублей за сотку. Ситуация, когда столь непривычно низкую для Новой Риги ценовую планку задает такой крупный девелопер, как «Инком», демонстрирует, что в состоянии дна рынка можно не просто продолжать работать, но и работать очень эффективно. Более того, я считаю, что такая цена позитивно повлияла и на все сторонние проекты, расположенные по соседству. В частности, на наши поселки. Логика простая. Заявляя, что на Новорижском шоссе можно приобрести земельный участок за 4 млн рублей или коттедж за 6 млн рублей, «Инком» привлек очень много потенциальных покупателей. Часть из них действительно выбрала «Новорижский», о чем свидетельствуют высокие темпы продаж в поселке. А другая часть, решив сравнить «Новорижский» с соседними поселками, остано-

ла свой выбор на них. Более дорогих, но находящихся в более высокой степени готовности по уровню коммуникаций, дорог и пр. Поэтому продажи выросли в большинстве расположенных в этой части Новорижского шоссе проектов — эту картину я совершенно четко прослеживаю по динамике продаж в наших поселках. «Новорижский» задал новый ориентир для проектов экономкласса, сильно приблизив этот сегмент к МКАД. Кроме того, компания «Инком», перейдя от формата девелопмента полного цикла к продажам участков без подряда (а в «Новорижском» можно приобрести как участок с подрядом на строительство, так и без него), сильно расширила покупательскую аудиторию проекта. То есть предоставила возможность растянуть во времени вложения в строительство дома. В стадии пролонгированного дна, как я называю нынешнее состояние рынка, это очень удачный ход.