Земля и доли

игра по-крупному

Традиционно считается, что крупные земельные участки в Подмосковье нельзя рассматривать как объект для частных инвестиций. Однако именно на частный капитал сегодня приходится около 20% сделок покупки земли на этом рынке. Другой вопрос, что понимать под частными инвестициями. Несколько частных инвесторов, объединившись и наняв управляющую компанию, способны реализовать даже очень масштабный проект.

Как стать земельным инвестором

Чтобы стать сегодня земельным инвестором, необходимо знать гораздо больше, чем нужно для ведения операций с городской недвижимостью. Более того, частный инвестор должен фактически стать предпринимателем и самостоятельно изучить данный сегмент, даже если он в дальнейшем собирается воспользоваться услугами управляющей компании. Земельный рынок еще не до конца сформирован, и подвоха можно ждать с разных сторон (это не касается небольших земельных участков в коттеджных поселках). Однако, по признанию многих экспертов, прибыли, которые получают успешные инвесторы-частники, окупают все с лихвой.

Наиболее выгодный способ операций с крупными земельными участками — ленд-девелопмент. Для того чтобы грамотно им заниматься, да и просто покупать и продавать землю, необходимо обладать полноценной информацией о рынке. «Приобретать землю целесообразно с целью ее дальнейшего развития. Крупный земельный участок — это полуфабрикат, а не готовый продукт. Но для того чтобы его развивать, нужно знать очень многие вещи. В частности, каким образом с точки зрения рынка целесообразно осваивать землю, как будет развиваться ситуация на рынке через несколько лет и т. д.»,— рассказывает заместитель генерального директора компании «Миэль-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов.

Главное правило здесь — при покупке земельного участка можно значительно улучшить его качество и, соответственно, увеличить цену. В первую очередь речь идет о возможности перевести землю в другую категорию.

Так, участок земли сельхозназначения площадью 10 га в Киевском направлении на 30-м км от МКАД стоит $4–6 тыс. за сотку. «Это рыночная цена, хотя можно найти и дешевле,— комментирует генеральный директор компании Geo Development (занимается операциями с землей в МО) Максим Лещев.— Но как только будет осуществлен перевод земли под ИЖС, на который будет дополнительно потрачено по $1,5 тыс. на сотку, его рыночная стоимость резко возрастет». Таким образом, по его словам, при максимальной себестоимости $5,5 тыс. продажная цена составит около $10 тыс. за сотку.

Есть и другой пример — правда, уже с доведением проекта до финальной стадии. Земля сельхозназначения площадью 50 га в 100 км от Москвы по Новой Риге покупается по цене 10 тыс. рублей за сотку, что в общей сложности составляет 50 млн рублей. Смена разрешенного использования (а это более простая операция, чем смена категории земли) — под дачное строительство — обойдется еще в 40 млн рублей. Далее участок разбивается на 200 домовладений, и на каждом строится деревянный дом площадью около 100 кв. м. На каждый рубль строительства накидывается по 50 копеек на коммуникации и дороги, и при средней себестоимости квадратного метра строительства 15 тыс. рублей получается прибавление к смете 450 млн. Общие затраты на проект — 540 млн рублей. «Продав каждый дом в среднем по 5 млн рублей, инвестор получает прибыль в размере 460 млн, но нужно еще потратиться на привлечение покупателей и, конечно, заплатить налоги»,— рассказывает руководитель дачно-развлекательного комплекса «Гагаринлэнд» Василиса Баженова. По ее словам, такие проекты часто реализуют совместно несколько частных инвесторов с привлечением управляющей компании.

Если инвестор собирается реализовать долгосрочный проект, надо узнать, где через 5–10 лет пройдут федеральные трассы, например новая Ленинградка, ЦКАД и т. д. В данном случае можно приобретать участки практически в любом статусе по минимальной цене и постепенно работать с ними, увеличивая их ликвидность. Главное — проследить, чтобы эти участки не попадали в будущем в зону обременений этих шоссе.

Главные риски

При проведении операций с землей может возникнуть целый ряд сложностей. Инвестор, собираясь сменить категорию земли, должен все взвесить и просчитать. «Процесс перевода — это, безусловно, неоднозначный процесс, который сегодня делают далеко не многие. Эта процедура занимает в среднем от полугода до полутора и связана с некоторыми рисками. Для частного инвестора достаточно тяжело этот риск ощутить»,— предостерегает руководитель департамента загородной недвижимости компании IntermarkSavills Нина Резниченко. Сейчас надо собрать около 70 подписей, чтобы изменить категорию участка. Для этого надо обладать либо хорошими связями, либо пробивным характером и хорошим запасом времени.

Однако последние изменения в законодательстве внушили многим участникам рынка уверенность в том, что процедура будет упрощаться. «Для всех случаев перевода сельхозземли начиная с 1 января 2008 года отменяется необходимость возмещать потери сельского производства муниципальному бюджету, уплата которых часто составляет от 30 до 50% всех расходов землевладельцев, связанных с переводом земель в другие категории»,— говорит партнер юридической компании «Пепеляев, Гольцблат и партнеры» Виталий Можаровский.

Но сложности могут быть не только с переводом земли в иную категорию. Например, кто-то проложил дорогу поперек участка или вдруг обнаруживается, что расположенный посреди поля клочок площадью 15 соток находится в чьей-то собственности. «Обязательно надо детально проработать документы и понять, откуда появилась эта земля, какова история ее владельцев и т. д. Надо обязательно учитывать технические обременения — есть ли там газопроводы, нефтепроводы и т. д. Планируется ли реконструкция этих сетей? Нужно узнать, какие пути существуют и в чьем они пользовании»,— рассказывает Максим Лещев.

Кроме того, есть места, где крайне сложно получить разрешение на подключение и проведение коммуникаций, хотя они и проходят рядом. Это может стоить столько, что вложения в участок окажутся нецелесообразными.

Зачастую покупатель отказывается от участка именно потому, что стоимость проведения газа и электричества выходит запредельно высокой. «Основная статья расходов очень часто не перевод земли в другую категорию, а покупка энергоносителей, особенно если на участке нет газа или электричества или когда их мощность ограниченна. Это сложный и затратный процесс»,— предостерегает директор департамента загородной недвижимости компании Paul's Yard Евгений Шевченко.

Кто поможет

Проводить операции с крупными земельными участками, как правило, не под силу одному инвестору. Для ленд-девелопмента и реализации строительных проектов инвесторы образуют пулы, где часто нанимается управляющая компания. Компаний, которые занимаются предоставлением комплексных услуг — от спекулятивной покупки участка, перевода в другую категорию и до реализации проекта на нем, сегодня крайне мало. Из крупных игроков следует назвать управляющие компании «Северо-Запад», «Уникс-Инвест», «Земельная компания». Они управляют только крупными объемами. Например, компания «Северо-Запад» на отдельном участке ведет проект «Новое Ильинское», строительство которого финансируют частные инвесторы. Все исполнение взяла на себя эта компания.

Существуют и небольшие управляющие компании, которые действуют по принципу «ищем клиентов через знакомых».

Тем, кто хочет заниматься ленд-девелопментом самостоятельно, помощь могут оказать небольшие компании, которые занимаются переводом земли в другие категории. Таких компаний немного, но достаточно для того, чтобы осуществить перевод любого участка. Есть теневые игроки — их большинство, а есть немногие, кто работает открыто. Часто такие компании возглавляют выходцы из риэлтерских агентств.

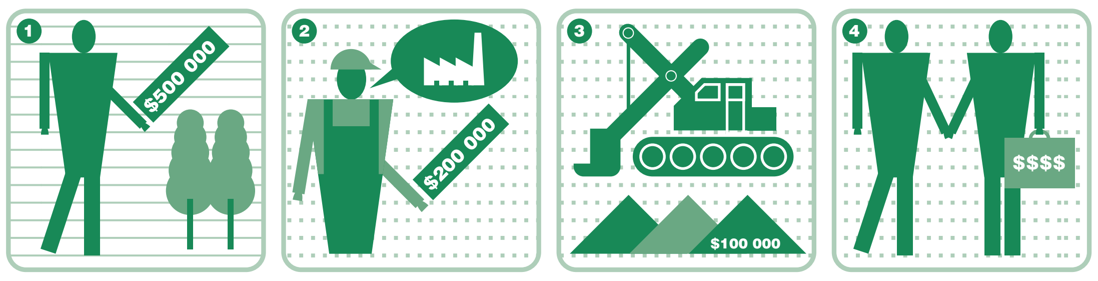
Тарифы за пользование услугами управляющих компаний зависят от того, насколько сложной будет операция с землей. «У нас есть несколько программ. Одна из них — спекуляция с земельным участком без усовершенствования продукта. За нее берут 20% чистой прибыли. В данном случае от инвестора нужны только деньги, которые мы в дальнейшее будем вкладывать. Вторая — ленд-девелопмент, то есть улучшение качества земельного участка. Здесь цифры структурируются в зависимости от действий и сложности. Процент варьируется от 14 до 20%»,— рассказывает Максим Лещев.

В перспективе

В целом, по мнению большинства экспертов, инвестиции в землю в Подмосковье будут перспективны, особенно в ближайшие несколько лет. Проигрыша при инвестициях в земельный участок с правильно оформленными документами в любом случае не будет. Правда, по мнению экспертов, места для непрофессиональных участников рынка с каждым годом становится все меньше. «Со временем возникнет сильнейшая конкуренция, в связи с чем реализовать проекты смогут только профессионалы»,— говорит Василиса Баженова из «Гагаринлэнда». Для частных инвесторов останется дальнее Подмосковье и возможность покупать участки и затем привлекать управляющие компании. Но такая ситуация сложится, скорее всего, не так скоро, и в ближайшие пять лет частный инвестор имеет возможность попробовать свои силы на земельном рынке.

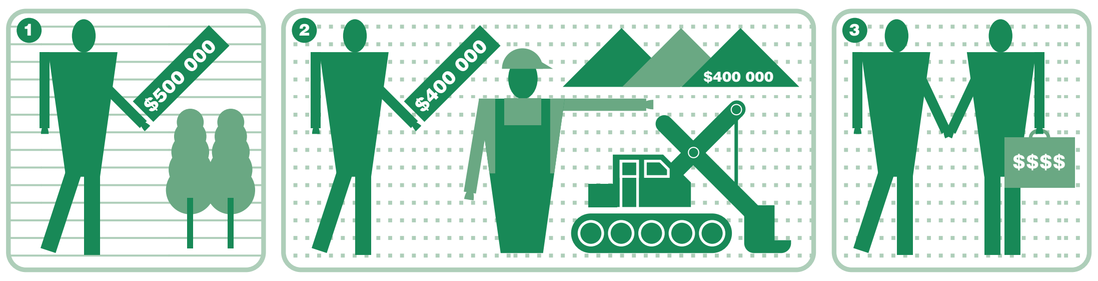
Илья Терентьев

ПРЕВРАЩЕНИЕ ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



1. ПОКУПКА 1 ГА (100 СОТОК) ЗЕМЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ ВОЗЛЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТРАССЫ, В 40–60 КМ ОТ МОСКВЫ ЗА **$500 000** (**$5000** ЗА СОТКУ)
2. ПЕРЕВОД ЗЕМЛИ В КАТЕГОРИЮ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ ЗА **$200 000**, СРОК: 1 ГОД (**$2000** ЗА СОТКУ)
3. ПАРАЛЛЕЛЬНОЕ ПОДВЕДЕНИЕ КОММУНИКАЦИЙ: ГАЗ, ВОДОПРОВОД ЭЛЕКТРИЧЕСТВО ЗА **$100 000** (**$1000** ЗА СОТКУ) ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШЕНИЯ НА НИХ
4. РЕАЛИЗАЦИЯ (**$10 000** ЗА СОТКУ) ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ЗА ГОД — **$200 000** (**$2000** ЗА СОТКУ)

ПРОВЕДЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ С УЧАСТКОМ ЧЕРЕЗ НАЕМНУЮ КОМПАНИЮ



1. ПОКУПКА 1 ГА (100 СОТОК) ЗЕМЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ ВОЗЛЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТРАССЫ, В 40–60 КМ ОТ МОСКВЫ ЗА **$500 000** (**$5000** ЗА СОТКУ)
2. НАЕМ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ КОМПАНИИ ПО ПЕРЕВОДУ ЗЕМЛИ ИЗ КАТЕГОРИИ В КАТЕГОРИЮ, ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШЕНИЯ НА КОММУНИКАЦИИ И ИХ ПАРАЛЛЕЛЬНОЕ ПРОВЕДЕНИЕ ЗА 8 МЕСЯЦЕВ. РАБОТА: **$1000** ЗА СОТКУ + СТОИМОСТЬ КОММУНИКАЦИЙ И ПЕРЕВОДА — **$1000** + **$2000** = **$3000**. ИТОГО: **$400 000** (**$4000** ЗА СОТКУ)
3. РЕАЛИЗАЦИЯ (**$10 000** ЗА СОТКУ) ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ЗА 8 МЕСЯЦЕВ — **$100 000** (**$1000** ЗА СОТКУ)

КАК ОФОРМИТЬ ПОКУПКУ ЗЕМЛИ СЕЛЬХОЗНАЗНАЧЕНИЯ

При покупке сельхозземли есть два основных способа ее оформить. Первый — стандартный договор купли-продажи. Правда, здесь надо учитывать, что приоритетное право приобретения земель сельскохозяйственного назначения имеет субъект федерации — Московская область. Если в течение месяца этого не происходит, то можно продать этот участок, но по цене не ниже той, которую предложила администрация области. Второй способ (наиболее удобный, по признанию участников рынка) — продажа юридического лица, на балансе которого находится этот участок.

Существует также вариант смены участников некоммерческого партнерства, на балансе которого находится этот участок.

ООО «Мойнт». Ознакомиться с проектной декларацией можно на сайте www.7211000.ru

Территория охраняется енотами!

«Кутузовская Ривьера» — жилой комплекс PREMIUM-класса, расположенный в одном из самых престижных и респектабельных районов Москвы: на западе столицы, рядом с Кутузовским проспектом.

Максимально удобная и развитая инфраструктура комплекса, roomservice пятизвездочного отеля, передовые системы обеспечения безопасности, уникальное благоустройство территории с искусственной рекой и собственным заповедником делают Вашу жизнь максимально комфортной.

MIRAX GROUP
Лучшее для лучших

КРУГЛОСУТОЧНО
721-1000
www.7211000.ru

Телефоны менеджеров на объекте: +7 (903) 969-6000, 720-4166

реклама