

ДОМЦЕНЫ

Усадебное хозяйство

загородная недвижимость

Еще недавно считалось, что дорогая загородная недвижимость — это обязательно дом для постоянного проживания. Но в последнее время девелоперы обратили внимание на «третью загородную недвижимость» — «охотничьи домики», усадьбы, ранчо. То есть дома вдали от городской суеты, почти на лоне дикой природы и обязательно с каким-нибудь изыском: охотничьими угодьями, большой рыбалкой, конюшнями или псарнями. А если уж речь идет о дикой природе, то и расстояние практически не ограничено: 500 км от Москвы — не предел.

Размер имеет значение
«Охотничьи домики» как вид недвижимости существовали всегда, и многие люди могли похвастаться собственными владениями в отдаленных поселках и деревнях, доставшими буквально за копейки. Главная и кардинальная проблема этого вида недвижимости — безопасность. Решается она простым и кустарным способом: посредством прямого договора с местными жителями, которые за небольшую плату соглашались «приглядывать» за домом, хранить на своем дворе мотор от лодки, а заодно и оказывать сопутствующие услуги егеря, проводника и т. д. О каком-либо комфорте при таком кустарном подходе речь не шла. Любители охоты, для которых ценен комфорт, всегда могли позволить себе организованное по всем правилам сафари с проживанием в пансионе VIP-уровня.

И все же обеспеченные люди, имеющие, заметим, и городские квартиры, и загородные дома для постоянного проживания, сейчас стремятся иметь и собственную удаленную от Москвы, но комфортабельную «третью недвижимость». Правда, определение «охотничий домик» для этого уже не слишком подходит. Для полноценного обустройства требуются большие площади и целый штат охраны и прислуги.

«Возрождается мода на собственные крупные поместья в значительной удаленности от Москвы — в 100–400 км от МКАД», — утверждает Наталья Новикова, генеральный директор Renaissance Realty. — Покупается большой участок земли, желательно рядом с водоемом и лесными угодьями. Как правило, неподалеку находится охотничье хозяйство. Общая площадь участка может достигать до 8–10 га. Часто на территории такого земельного владения располагается собственная конюшня, а кто-то обзаводится даже целым хозяйством, состоящим из крупного и мелкого рогатого скота и домашней птицы. Стилизация самого «охотничьего дома» может быть весьма свободной. Здесь встречаются мотивы как русской, так и западноевропейской архитектуры. Как правило, такие дома строятся из бруса и оцилиндрованного бревна.

Отметим, что у клиентов, приобретающих большие участки земли вдали от цивилизации, уже есть недвижимость для постоянного проживания, в том числе коттеджи на престижных направлениях ближнего Подмосковья. А сюда они предпочитают приезжать в выходные большой компанией отдохнуть или порыбачить.



Современные охотничьи домики продаются с собственными прудами и угодьями

Вообще большие участки в дальних уголках Подмосковья пользуются устойчивым спросом у состоятельных людей, и можно предположить, что в ближайшие годы спрос на такую недвижимость будет только расти. В частности, в настоящее время наша компания занята работой над проектом, расположенным по Ленинградскому шоссе, на живописном берегу Волги, который мы планируем позиционировать как идеальное место для занятий охотой и рыбалкой».

Клубная система
Следует оговориться, что эта ниша отдаленной и дорогой загородной недвижимости пока мало освоена, в ней только началось формирование спроса и предложения. Но уже появляются проекты целых поселков, предназначенных не для постоянного проживания, а для нечастых посещений и активного отдыха.

Директор департамента жилой недвижимости «Русской инвестиционной группы»

Александр Винокуров подтвердил, что «отдаленная дорогая недвижимость» может быть востребована на рынке. «Мы считаем, что наиболее перспективный способ развития этого направления — клубная система», — сказал «Б» господин Винокуров. — Такой клубный проект мы начинаем сейчас в Дмитровском районе, любимом в Подмосковье месте поминичества горнолыжников. Поселок с говорящим названием S-club расположится в 45 километрах от МКАД, недалеко от Сорочан. На семи гектарах земли расположатся семь трехуровневых строений, включающих 39 жилых блоков, и два отдельно стоящих коттеджа. Предположительная цена — от \$2 тыс. за квадратный метр. Мы рассчитываем на покупателей, которые любят активный отдых — горные лыжи, дельтапланеризм, квадроциклы. Исходя из концепции поселка, мы не предусматриваем земельных участков в собственности у жильцов, зато к их услугам будет спортивный

центр, лодочная станция на Яхроме, горнолыжные трассы. Этот поселок предназначен не для постоянного проживания, а именно для нечастых наездов и занятий спортом. Завершить проект мы рассчитываем через год».

Была бы охота
Не самый дешевый, но, безусловно, самый надежный способ обзавестись охотничьим домиком — это учредить собственное охотхозяйство. Именно на пути пошел в свое время московский предприниматель Олег Приймак. — Началось все с того, что я купил землю на берегу Рыбинского водохранилища и построил дом площадью 750 кв. м., — рассказывает господин Приймак. — Изначально строил для себя и для друзей, чтобы всегда можно было приехать, поохотиться, отдохнуть. Естественно, такой дом нуждается в постоянном уходе и охране. Постепенно сформировался целый штат обслуживающего персонала, восемь человек: охрана, повар,

прислуга. Когда ко мне приезжают гости, их всегда встречают у ворот хлебом-солью и чаркой водки, заносит вещи в отведенные им комнаты, а в это время на плите уже доходят горячие щи... И постепенно возникла мысль начать работать в режиме пансионата. Дело даже не в том, что нужно окупать затраты (они не такие уж и большие — в строительство базы было вложено около \$1 млн), просто хочется все доводить до ума. Ведь хорошая охота требует профессионального подхода. У меня теперь работают егеря, ведут подкормку. Несколько лет назад в окрестностях насчитывалось всего 50 досей, сейчас 1000. Кабаны были редкостью, а сейчас их просто в поле можно встретить. Теперь я веду переговоры с местными властями, чтобы взять в аренду 46 тыс. гектаров охотхозяйства. Так хобби перерастает в нечто большее, становится увлечением, а затем и бизнесом. Мне кажется, это логично».

Надо, однако, заметить, что ликвидность такого рода недви-



Дом на берегу Рыбинского водохранилища стал охотничьей базой и пансионом для VIP-охотников

жимости относительно невысока. Многие риэлтеры считают, что на рынке она фактически не присутствует, хотя время от времени можно встретить объявления, подобные этому: «Продается охотничье хозяйство на острове в Ивановском водохранилище (Московское море). 100 км от МКАД по Дмитровскому шоссе. Площадь 5 га, в состав входит гостиничный комплекс (6 двухместных номеров класса люкс), баня, бассейн, домик для обслуживающего персонала. Цена \$650 000». Как правило, подобные сделки совершаются вне рынка между друзьями и знакомыми.

На все готовое
Самые дефицитные и редко встречающиеся предложения на рынке «охотничьих домиков» — готовые к продаже новостроенные объекты. Большинство девелоперов предпочитают не рисковать в малоосвоенном секторе и работают в основном на заказ, под конкретного клиента. То есть фактически основное предложение в этой нише — неосвоенная земля, которую вам продадут уже с готовым проектом подведения коммуникаций и строительства дома. При такой схеме у покупателя остается право следования собственным вкусом, но очевидным минусом является время, потраченное на освоение земли.

Холдинг Rodex Group едва ли не первым вышел на рынок с готовым объектом масштабного загородного поместья под названием «Ранчо». «Мы предлагаем готовую усадьбу на участке размером 4 га на северном берегу Мо-

жайского водохранилища, в 110 км от МКАД по Минскому шоссе», — рассказывает директор по развитию Rodex Group Валерий Мищенко. — На участке находятся готовый жилой дом площадью 470 кв. м с камином, бильярдным залом, бассейном, дом для прислуги с гаражом на три машины, бревенчатая баня, вертолётная площадка, пруд с карнами — то есть все, что нужно для комфортного проживания. Отмечу, что комплекс построен с соблюдением природоохранных норм, все согласования и разрешения получены. Береговая линия и 50-метровая зона от берега не включены в участок, но предусмотрен собственный причал. Конечно, владение «Ранчо» подразумевает постоянную охрану, она осуществляется и сейчас, еще до продажи объекта. Ориентировочная цена — от \$2 млн».

Как ни странно, на «Ранчо» нет конюшни. «Мы просто не хотим ограничивать будущего владельца в его хобби», — объясняет Валерий Мищенко. — Может быть, он захочет построить псарню или заняться пчеловодством — земельный надел позволяет удовлетворить любые запросы».

Пока еще, повторим, рынок дорогой отдаленной недвижимости находится в зачаточном состоянии, но можно предвидеть, что он будет развиваться динамично. Этому будет способствовать увеличение количества уходящих на покой миллионеров в Московском регионе. Такого рода недвижимость наверняка будет ими востребована.

АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

ГОРОДСКАЯ ЖИЗНЬ, КАКОЙ ОНА ДОЛЖНА БЫТЬ!

ВЕЛТОН ПАРК

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

ХОРОШЕВО - МНЕВНИКИ

Пр-т Маршала Жукова, вл. 43

Жилой квартал «Велтон парк» в Хорошево-Мневниках — яркий проект, где реализован европейский опыт создания единого архитектурного и социального пространства. «Велтон парк» станет воплощением всех современных достижений в области строительства.

	1-ком (кв.м)	2-ком (кв.м)	3-ком (кв.м)	4-ком (кв.м)	цена за кв.м (\$)	срок сдачи
IV КОРПУС				158	2800	сдан ГК
III КОРПУС		64-92	111-117	124	2700-3100	II кв. 2006 г.
II КОРПУС	53	67-92	114-135	126-134	2000-2880	II кв. 2007 г.
I КОРПУС	Деловой центр		ТЕЛЕФОН МЕНЕДЖЕРА НА ОБЪЕКТЕ: 991-4736			

Исключительные права на товарный знак принадлежат концерну «Крост». Лицензия № МСП 047620

СТРАТЕГИЯ УСПЕХА

ПРЕМЬЕР

Ул. Косыгина, вл. 17

Жилой комплекс европейского уровня «Премьер» станет настоящим украшением Юго-Запада Москвы. Развитая инфраструктура района, удобные транспортные развязки в сочетании с благоприятной экологической обстановкой создают гармоничную симфонию привлекательного для жизни пространства.

2-ком (кв.м)	3-ком (кв.м)	4-ком (кв.м)	цена за кв.м (долл.)	срок сдачи
93 - 97	121,8	150 - 157	5000-10000	II кв. 2006 г.

Гибкие условия оплаты. Рассрочка платежа

ТЕЛЕФОН МЕНЕДЖЕРА НА ОБЪЕКТЕ: 762-9856

Европейский уровень качества отделки вестибюля, межквартирных холлов и ландшафтный дизайн придомовой территории разрабатывает немецкое архитектурное бюро DUCK

Два 21-этажных двухсекционных корпуса объединены прозрачным вестибюлем.

Авторский проект.

Удобный 3-уровневый подземный паркинг.

В каждой секции комплекса расположены 3 квартиры свободной планировки.

Вентилируемый фасад здания облицован керамогранитом и композиционными материалами.

Отдельный принцип зонирования единой входной группы с использованием в отделке натурального мрамора, натурального камня, стеклянных панелей StoVerotec Glas (Германия) красного цвета и других высококачественных материалов.

В просторном вестибюле расположится мягкая зона отдельного типа.

Дерево-алюминиевые панорамные окна оснащены двухкамерными стеклопакетами.

Скоростные бесшумные лифты немецкой фирмы ThyssenKrupp Elevator. Грузопассажирские лифтовые кабины спускаются в подземный паркинг.

Современное инженерное оборудование. Коммерческая оптоволоконная связь.

Огороженная территория, круглосуточная охрана.

При строительстве комплекса используются только высококачественные материалы.

Дизайн общественных зон

Фрагмент оформления лифтов

Жилой комплекс «Премьер»

КРОСТ концерн

795-0-888

www.krost.ru