

ДОМ загородное строительство

Не всем подряд

Идеология строительства

Покупатели загородного жилья в коттеджных поселках бизнес-класса по большей части люди подневольные. Возможность проявить свою фантазию и вкус при строительстве дома для них сведена к минимуму — к внесению незначительных изменений в один из пяти-десяти предлагаемых типовых проектов коттеджей, подряд на возведение которых в обязательном порядке продается вместе с земельным участком. Такое положение вещей эксперты называют зрелостью рынка загородной недвижимости. Правда, претензий к «зрелому рынку» слишком много.

Эффект реализации

На рынке загородной недвижимости бал сегодня правят коттеджные поселки, в которых земельные участки предлагаются исключительно с нагрузкой в виде подряда на строительство. В аналитическом центре Ipt.ru насчитали 160 таких поселков, где сейчас идут активные продажи (правда, в это число вошли и те, где хотя бы частично представлены и готовые дома). По сведениям специалистов компании «Калинка-Риэлти», в некоторых сегментах рынка загородной недвижимости доля объектов с такой концепцией продаж составляет 90%. Другие эксперты называют более скромные цифры, но все сходится в том, что такой вариант продажи земли — самый востребованный. «В последние несколько лет количество поселков, в которых продаются участки только с подрядом, постоянно растет — рассказывает генеральный директор компании Fatm House Тарас Нечипоренко. — Если раньше рынок загородного строительства можно было считать развивающимся, когда интересы и предпочтения клиентов были малопредсказуемы и подчас весьма противоречивы, то теперь рынок вступает в стадию зрелости. И девелоперам он более понятен».

Очевидно, что поселки с другим форматом продажи участка (без подряда или по смешанной схеме) оказались за бортом интересов большинства девелоперов. «В последние три-четыре года доля поселков с участками без подряда неуклонно уменьшалась, — говорит руководитель департамента загородной недвижимости компании Blackwood Мария Литвиненко. — Например, если в 2005 году на рынок вышло шесть таких объектов, то в первом полугодии 2006-го — всего два поселка. Доля проектов, в которых осуществляются продажи по смешанной схеме, также падает, так как застройщику после реализации, например, первой очереди участков с подрядом становится очевидно, что это гораздо прибыльнее, чем продавать пустую землю. Например, поселок „Ватушкин“ на Калужском шоссе. Там сначала продавалась земля с подрядом и без подряда. Затем по мере завершения первой очереди застройщик стал самостоятельно возводить типовые проекты и на непроданных участках без подряда, чтобы получить дополнительную прибыль и скорее реализовать объекты, которые до этого продавались медленно. Таким образом, участки с подрядом сегодня наиболее распространенный и эффективный вид реализации. Он полностью соответствует сегодняшним запросам покупателей».

Трудемая идиллия

Причины столь активного, если не сказать агрессивного продвижения поселков с тотальным подрядом несколько. «С точки зрения прибыли инвестора маржа выше там, где есть подряд на землю, — рассуждает Мария Литвиненко. — С позиции агентства недвижимости быстрее продаются поселки с готовой архитектурной и ландшафтной концепцией. Для покупателя подряд — это гарантия того, что в поселке не будет пустых участков, не застроенных соседями по каким-то причинам, что на территории будет возведена инфраструктура, что сам поселок в конечном итоге не будет пред-

ставлять собой архитектурную солянку». Эксперты называют множество поселков, где такую концептуальную идиллию удалось выдержать: «Соловьиная роща», «Деревня Озерная», «Горки XXI», «Монолит», «Лесной ручей», «Клуб 20/71», элитный клубный поселок Le Vitan на 19 домовладений, поселок «Ривьера» на Истре. О том, какие усилия приходится прилагать девелоперу, чтобы подрядные преимущества проявились в полной мере, поведали в поселке «Княжье озеро», где также выбрана такая схема продаж участков.

«Архитектурный департамент строительной компании „Сапсан“, ведущей работы в этом поселке, очень тщательно подбирает проекты домов (создан каталог из 45 проектов), продумывает „посадку“ домов на ландшафте, предполагая, что один проект будет лучше смотреться на возвышенности, другой выгоднее расположить в лесу, а достоинства третьего будут подчеркнуты изгибом улицы, — поясняет директор по маркетингу поселка „Княжье озеро“ Ирина Мошева. — Обязательно учитывается вид целиком всей улицы, то есть взаимоотношения формы, архитектуры, размеров, наружной отделки, различных домов между собой. Продумывается вид из окна каждого дома. Все это воспроизводится в трехмерной модели, и, прежде чем начать строить улицу, она рассматривается всеми департаментами, обсуждается, и лучший вариант после этого строится. Такой сложный и трудоемкий путь позволяет создать продуманную и оригинальную концепцию поселка».

Вполне очевидно, что далеко не все застройщики поселков с подрядом готовы на такие подвиги. Более того, стоит копнуть чуть глубже, как все преимущества поселков с концепцией продаж только с подрядом перестают быть столь бесспорными, включая главный козырь — единую концепцию. «Даже при условии стопроцентной застройки участков девелопером уже через несколько лет эксплуатации общее архитектурное решение исчезает, так как при смене собственника коттеджа внешний вид дома также зачастую претерпевает изменения, — говорит генеральный директор Vesco Consulting Алексей Аверьянов. — Видимого сохранения единой концепции поселка проще достичь в масштабных проектах, где дома наделены крупными участками и удалены друг от друга».

Таланты в землю

Но гигантские участки — это уже скорее особенность элитных поселков без подряда. В объектах же с обязательным подрядом наметилась иная тенденция. Действительно, если сама земля и будущий дом на ней начинают восприниматься как некий единый продукт, у девелоперов слишком велик соблазн ужать участки, что и практикуется. «Тенденция к увеличению плотности застройки коттеджных поселков и правда наблюдается, — констатирует руководитель аналитического центра Ipt.ru Олег Репченко. — Средняя площадь коттеджного поселка в Подмоскowie, составляющая около 15 га, за год практически не изменилась. При этом среднее количество домов в поселке выросло примерно на 14% — с 53 домов до 60. Более того, примерно на 10% сократилась средняя площадь



Поселок «Княжье озеро» строится с подрядом, по единому плану. Не все застройщики способны на такой подвиг. ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

участка — с 23,7 до 21,4 сотки — и средняя площадь дома — с 401,5 до 363,4 кв. м».

Таким образом, последующее сохранение архитектурного единства становится еще более проблематичным. Недостатки же поселков с подрядом на этом не заканчиваются. «Застройщик предлагает максимум восемь-десять возможных планировок дома, из которых клиент выбирает наиболее подходящую, — поясняет господин Аверьянов. — Главный недостаток заключается в том, что покупатель не может разорвать отношения с подрядной организацией, даже если качество работы его не устраивает. Существует возможность некоторого контроля за процессом возведения коттеджа путем внесения незначительных изменений в проект, однако эти изменения должны быть в рамках общей концепции застройки поселка».

Вывод прост: сам по себе выбор девелопером схемы продаж только с подрядом качества продукта отнюдь не гарантирует. Поэтому иные варианты (продажа участков без подряда или по смешанным схемам) на рынке по-прежнему присутствуют, хотя отношение к ним экспертов более сдержанное.

«Вообще-то загородные проекты, которые следуют маршрутом „без подряда“, далеко не уходят, — говорит Мария Тихонова из отдела загородной недвижимости компании Kirsanova Realty. — Это гарантированный долгострой. В этом случае предлагается на покупку земля с коммуникациями, но без фас-контроля соседей, без ограничений в архитектурных стилях домов и высоте заборов. Но этот вариант тоже имеет право на жизнь. К тому же в любом правиле есть исключения. Например, земли вблизи усадьбы Марфино (Дмитровское шоссе)

с великолепным лесом на берегу водоема. Всего 18 участков площадью 0,6–1 га, земля высшего класса, с коммуникациями, продается без подряда. Учитывая историю и статус этого места, предполагаемая архитектура будущих коттеджей — классическая русская усадьба. Завершить проект планируется к концу 2007 года».

Первая смена

Если поселки с участками без подряда тихо поругивают, то большинство тех, где приняты смешанные схемы продаж, ругают громко.

«Для инвестора-девелопера наибольшее значение имеет время, в течение которого он может вернуть вложенные средства, — говорит заместитель директора управления загородной недвижимости компании „Миз-ль-недвижимость“ Владимир Яхонтов. — При реализации участков без подряда девелопер фиксирует прибыль и выходит из проекта. В случае продажи участка с подрядом также можно быстро получить деньги при минимуме обязательств. Все риски перекладываются на подрядчика, который, как правило, является сторонней фирмой, а не аффилированной с девелопером структурой. Таким образом, девелоперы, выбирая смешанный подход к продаже участков, больше думают о собственной прибыли и минимизации своих рисков, связанных с конъюнктурой рынка и возможными претензиями потребителей».

«С одной стороны, такая схема привлекает больше покупателей — и тех, кто хочет готовый дом, и тех, кому нужна только земля, — высказывается чуть мягче Тарас Нечипоренко. — Но с другой — может удержать от покупки клиентов, которые хотят жить в поселке с единой архитектурой и продуманной концепцией, а при продаже участков без подряда нельзя быть застрахованным от смешения разных стилей. Смешанная схема, как правило, воз-

никает, если сначала девелопер остановился на каком-то одном варианте — с подрядом или без подряда, но в процессе реализации решил, что выбранная схема не является самой эффективной».

«Действительно, после запуска проекта на рынке иногда меняют концепцию продаж, если первоначальный план не работает. А не работать он может по той простой причине, что не были тщательно проанализированы рыночные факторы, — уточняет Наталья Балашова, менеджер направления инвестиционного и стратегического консультирования AGA Management. — Такое бывает, и это не является признаком успеха проекта ни для инвестора, ни для покупателей. Критерий „удачный—неудачный“ для инвестора лежит в плоскости эффективности того или иного инвестиционного проекта. На сегодняшний день даже смена концепции продаж не всегда означает значительное понижение показателей эффективности проекта в силу того обстоятельства, что маржа, закладываемая инвесторами, девелоперами, застройщиками, не самая скромная даже по российским меркам».

Просторы с воображением

Впрочем, если эклектичный проект всеобщим продуман, от смешанной схемы продаж он скорее выиграет, чем проиграет. «Подобное целевое разделение участков в рамках одного поселка встречается в основном в сегменте экономкласса и в элитных поселках, — объясняет господин Аверьянов. — Покупатели соток в поселке экономкласса, как правило, ориентированы на снижение затрат, возможность чего предоставляет покупка земли без подряда. Несмотря на то что такие участки и стоят дороже, чем земля с подрядом, они предоставляют собственнику возможность самостоятельно выбрать застройщика и проект дома, подходящий по цене. Более того, цены на участки без подряда в поселках со смешанным предложением в среднем ниже, чем на участки в поселках, ориентированных исключительно на продажу земли. К примеру, в поселке „Озерный“ экономкласса (смешанное предложение) по Новорижскому шоссе (24 км) стоимость участка без подряда составляет \$4500 за сотку, а в поселке „Крючково-1“ экономкласса (Новорижское шоссе, 38 км), ориентированном только на продажу участков без подряда, — \$7200 за сотку».

В коттеджных поселках элитного класса мотивация к предложению земли без подряда другая: покупатели стараются отойти от стандартов и иметь индивидуальное жилье в соответствии с собственными предпочтениями. Поэтому девелоперы элитных поселков нередко предоставляют некоторое количество наиболее интересных и дорогих участков без подряда. К примеру, в поселке „Мякинино“ по Новорижскому шоссе 41 участок из 91 реализуется без подряда. А в последнее время девелоперы при продаже участков без подряда стали выставлять покупателям условия относительно сроков застройки, сводящие к минимуму возможность долгостроя. К примеру, временные рамки установлены в поселке Kogovino по Новорижскому шоссе. Главным при этом становится грамотное распределение участков с подрядом и без внутри самого поселка.

«В поселке „Витро Кантри“, например, где была выбрана смешанная схема продаж, в основном будут продаваться участки с подрядом, что гарантирует клиентам быстрое завершение строительных работ и защищает жителей от возможного долгостроя, — говорит Олег Маринин, управляющий сетевым проектом „Витро“. — Одна часть участков в прибрежной зоне Москвы-реки будет реализована без подряда. Это сделано с учетом специфики участков, в интересах потенциальных клиентов. Предложение участков у воды или с видом на воду всегда дефицит на рынке, более востребованное и дорогое. Поэтому состоятельные клиенты, покупающие участки на берегу водоемов, предпочитают строить дома по индивидуальным проектам. К тому же в „Витро Кантри“ есть возможность приобрести соседние участки,

придав тем самым своей недвижимости у живописной реки другой масштаб».

Второй способ удачного смешения — разместить участки без подряда в лесном массиве. «Такие участки, которые есть, например, в поселках „Пестово“, „Павлово“ и „Зеленый мыс“, гораздо дороже, а лес скрывает диссонанс дома с остальными коттеджами поселка, — говорит начальник отдела проектов компании „Терра-недвижимость“ Надежда Гребенникова. Удачным примером совмещения предложения участков с подрядом и без в рамках одного поселка является и коттеджный комплекс «Резиденция Бенилюкс» по Новорижскому шоссе. В нем участки, расположенные на территориях «Голландия» и «Бельгия», застроены коттеджами в едином архитектурном стиле, а находящиеся в лесной части поселка — в «Люксембурге» — свободны от жестких обязательств. Проблемы возникают там, где природный делитель территории (лес, водоем, рельеф) отсутствует. В поселках экономкласса дополнительным риском является возможность долгостроя на участках без подряда, способного испортить общий вид проекта. Подобным сомнительным поселком эксперты называют «Жилино», где половина участков предлагается с подрядом, а половина без; потерявший единый архитектурный облик поселок «Зайцево-2» на 18-м км Минского шоссе, в котором большинство участков (65 из 110) реализовывалось без подряда, и т. д.

Отлучение от стройки

Собственно, обилие неудачных проектов при каждой из трех схем продаж — главная претензия к «зрелому рынку» загородной недвижимости. «По моему мнению, те варианты, которые представлены на рынке, в большинстве случаев в том или ином аспекте не удовлетворяют покупателей, — говорит госпожа Балашова. — Основная причина — несоответствие уровня требований покупателей и стоимости земельных участков в Подмоскowie. Также профессионализм девелоперов, застройщиков и продавцов не всегда обеспечивает тот уровень качества продукта, на который рассчитывает покупатель».

А раз ни один из предлагаемых вариантов полностью не устраивает, должны появиться коттеджные поселки совсем иного формата.

«В будущем, на наш взгляд, само понятие схем продаж (с подрядом, с смешанной и смешанная) уйдет в прошлое, — считают в компании Blackwood. — Со временем на рынок будут выходить земли с уже готовой концепцией развития, то есть застройщик не будет писать концепцию под отдельный поселок, но станет сам вписываться в общую концепцию развития территории, что, с одной стороны, ограничит его фантазию в проектировании, а с другой — сделает развитие Подмоскowie более предсказуемым и структурным».

«Я тоже думаю, что схемы постепенно будут исчезать, — говорит господин Яхонтов. — Даже те компании, которые раньше активно продавали участки с подрядом, постепенно меняют свой подход и переходят на проекты полного цикла. Для них это способ сохранить репутацию. Иначе брошенные клиенты, незавершенное строительство, обманутые ожидания клиентов неблагоприятно сказываются на деловом имидже. Более того, мировая тенденция заключается в том, чтобы сдавать целые объекты с единой архитектурной концепцией, в том числе с отделкой. Во всем мире в качестве отделки предлагаются выложенный пол, крашенные стены, готовая кухня. Дальнейший ремонт делают сами владельцы. Раньше такие дома в наших девелоперских проектах были исключением, и мы позиционировали их как выставочные. Сейчас люди готовы заплатить больше, когда они видят, как будет выглядеть их будущее жилье. По нашим оценкам, 10–15% клиентов предпочитают купить готовый дом».

Возможно, это и правильно. Вот только покупатель при этом полностью отлучат от стройки.

Наталья Павлова-Каткова

Земельные участки у воды БЕЗ ПОДРЯДА

Дмитровское шоссе, 18 км от МКАД

www.kp-avroa.ru
(495) 785-7777

СИСТЕМАТАС

Посёлок **Аврора**

Единство трех стихий

Клубный поселок
На берегу канала им. Москвы
Участки с центральными коммуникациями от 24 соток
Собственный яхт-клуб с причалом и рестораном

РЕКЛАМА