ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Земля оптом

частные инвестиции

(Окончание. Начало на стр. 25)

Чье это?

По оценкам риэлторов, около 70% земель сельхозназначения в Московской области уже скуплено крупными финансовыми структурами. Прежде всего это «Абсолют банк», «Вашъ финансовый попечитель», «Нафта-Москва», «Промсвязьнедвижимость», «Знак», «Вимм-Билль-Данн», ПИК, Инкомбанк, «Открытые инвестиции», «Коалко». Для этих игроков девелопмент если не основной, то очень существенный способ размещения капиталов. Тем не менее в последние годы в Подмосковье появилось достаточное число небольших компаний, зарабатывающих на перепродаже и переводе земли.

Российский рынок земель остается теневым и непубличным. Если взглянуть в документы государственных организаций, регистрирующих сделки с землей, то покажется, что практически ничего не происходит — разве что граждане перепродают участки в несколько соток. Бум продаж десятков и сотен гектаров, охвативший Подмосковье, для чиновников все еще остается подводной частью процесса.

Крупные сделки, как правило, не регистрируются официально: это слишком накладно. Да и мало кому из лендлордов хочется публичности. Гораздо спокойнее и дешевле поменять учредителей фирмы, владеющей землей. И тут же (для полного спокойствия) перепродать землю себе самому или поделить на участки и распродать частным лицам.

Десятки и сотни гектаров часто попадают на рынок через частных риэлторов. От них информация передается в известные агентства вместе с плохо читаемыми копиями документов, в которых даже название таинственного ООО разобрать невозможно. Появляется покупатель — как правило, новичок на рынке недвижимости. Если участок понравился, покупатель хочет увидеть и документы. Риэлтер-одиночка спешит к продавцам, подсчитывая, какую сумму составят его 1–2% от суммы сделки (речь-то идет о миллионах долларов). Риэлтер не знает, что представитель продавца уже исключил его из игры и будет морочить голову бесконечными отсрочками и мнимыми болезнями.

Риэлтер будет уговаривать покупателя подождать документы еще и еще чуть-чуть. Покупатель — сердиться. А продавец — ждать, пока покупатель найдет его сам. Это несложно: если знать, где располагается участок, за коробку конфет любая девушка в земельном комитете нужного района заглянет в базу данных и найдет координаты искомого ООО.

По словам участников рынка, все участки дороже $10 млн продаются без посредничества риэлторов. Даже риэлтерским агентствам никогда не платят больше $400 тыс. комиссионных. Крупные землевладельцы и покупатели не нуждаются в услугах риэлторов. Информацию о продаже или о желании приобрести землю они передают через собственных доверенных лиц — банкиров, к примеру.

Крупные землевладельцы регулярно продают и покупают участки. Поэтому и количество земли у каждого игрока — величина непостоянная. Как на фондовом рынке с акциями. Соответственно, «голубые фишки» — самые ликвидные земли — попадают на рынок крайне редко. Такие участки обычно осваивает сам владелец или придерживает, пока растет цена.

Счастливый приобретатель

«На сегодняшний день спрос на крупные участки вырос по сравнению с началом года — 31% против 18% в общей структуре спроса на земельные участки,— отмечает Мария Литинецкая, руководитель департамента загородной недвижимости Blackwood.— Предложение на данный момент вполне в состоянии удовлетворить этот спрос. Однако рынок поселков с большими участками еще не сформировался, поэтому и предложение достаточно ограниченно».



Какое же поместье без собственного пруда

«Есть категория лиц и организаций, которые занимаются тем, что из приобретенных участков делают „полуфабрикат“: получают разрешительные документы, позволяющие освоить эту территорию — строить на ней коттеджный поселок, к примеру. У такого „продукта“ появляется дополнительное свойство и соответствующая цена,— рассказывает Андрей Канунников, генеральный директор торгового дома недвижимости „Мономахъ“.— Также наблюдается интерес к приобретению крупных участков со стороны частных лиц с целью перепродажи в будущем».

По наблюдениям риэлтеров, краткосрочные инвесторы (те, что купленный кусок земли перевели в подходящую для строительства категорию, размежевали, подвели коммуникации) именно этим летом начали продажи своей земли, чтобы зафиксировать прибыль после очередного подорожания. А долгосрочные инвесторы покупают крупные участки и готовы вкладывать большие деньги в строительство.

«Первый способ получения прибыли менее затратный и рискованный, однако и рентабельность не слишком высока. В противоположность ему долгосрочные вложения более капиталоемки, рискованны, но и более доходны. Рентабельность таких проектов может достигать 40–50%»,— считает Мария Литинецкая.

Возьмем для примера несколько историй уже реализованных или реализующихся долгосрочных проектов.

На Калужском шоссе в районе Знаменского Поля появился поселок, прозванный соседями «Дерипасово». Там для строительства собственного дома купил около трех гектаров земли алюминиевый король Олег Дерипаска. Потом еще шесть — для домов родственников. Подтянулись партнеры и друзья. В результате кланово-клубный поселок разросся до 15 га.

Владелец «Крокуса» Арас Агаларов начал скупать сельскохозяйственные земли на Новой Риге в 1992 году, когда она еще оформлялась в бессрочную аренду. Причем цель инвестиций, по словам хозяина земли, поначалу была не совсем ясна даже ему самому. Сначала 9,5 га. Затем соседние участки. Процесс продолжается по сей день. В результате Арасу Агаларову принадлежит сейчас около 320 га на Новорижском шоссе. Там строится коттеджный поселок премиум-класса, в котором 120 га отдано под инфраструктуру. Строят гольф-поле, водоем площадью 34 га, гостиницу на 50 номеров, спортивный центр, детскую площадку, ипподром и конюшни, зоопарк, школу. Поселок рассчитан на 100 с лишним домов на участках 1–2 га. Когда Арасу Агаларову понадобилась квартира в Москве, он построил один из самых успешных домов класса премиум — «Агаларов-хаус». Нужен загородный дом — растет коттеджный поселок «Агаларов-истейт».

Личный статус

Теоретически земли сельскохозяйственного назначения граждане, в том числе фермеры, могут использовать под садоводство и личное подсобное хозяйство, что не исключает строительства хозяйского дома, гаражей, конюшен и полей для гольфа. То есть несколько гектаров земли может купить в Подмосковье любой гражданин.

«В среднем по Московской области стоимость земельного участка площадью 10 га обойдется покупателю в несколько миллионов долларов,— объясняет Георгий Кулигин.— А на престижных направлениях (Рублево-Успенское, например) стоимость возрастет до нескольких десятков, а то и сотен миллионов долларов». Помимо разового платежа при покупке большие участки предполагают существенные ежемесячные расходы на их содержание и эксплуатацию. Тем не менее подобные сделки не единичны.

Вдали от столицы легче найти живописные места с лесами и водоемами — вблизи Можайского или Рузского водохранилищ, к примеру. В Рузском районе около 80% земель сельхозназначения контролирует компания «Вашъ финансовый попечитель». Ее стараниями там появились земли под усадьбы. Последние несколько лет компания занималась переводом земель в статус, пригодный для строительства и подведения коммуникаций.

Поселки на сельскохозяйственных землях совершенно легально продают сейчас многие застройщики. Последние два года большинство из них не переводят землю под ИЖС, поскольку это связано с предварительным включением сельхозземель в состав поселений. Гораздо проще и быстрее изменить разрешенный вид использования. То есть в рамках коттеджных поселков на земли сельхозназначения оформляется дополнительный разрешенный вид использования площадей — «дачное строительство».

В основном на розничном рынке крупных земельных участков присутствуют предложения до 1 га, однако уже сейчас появляются проекты с участками большей площади. Примером может служить проект «Ранчо», запущенный Rodex Group. Предлагается три участка площадью от 4 до 6 га (один уже продан). Также эта компания заявляет о готовности пустить в продажу еще ряд участков такого же размера рядом с Можайским водохранилищем.

В скором времени планируется возобновление продаж в поселке «Соколиная охота», приостановленных для перевода земли в другую категорию. До приостановления продаж в поселке можно было приобрести участки от 0,5 до 2 га. Крупнейшим проектом на рынке является «Долина имений». Это три комплекса общей площадью 688 га. Предлагаются участки от 1 до 5 га по $700–2500 за сотку. Также на рынке присутствуют отдельные крупные участки в отдельно взятых поселках.

«Как правило, предложения усадебных территорий выставляются лотами площадью 1–1,5 га, но при желании их можно объединить,— рассказывает руководитель департамента инвестиционного консалтинга компании „Усадьба“ Иван Шульков.— Зачастую это гораздо дешевле, чем покупка десятка гектаров с дальнейшими затратами на проведение коммуникаций».

Большие участки сельхозназначения риэлтеры называют поместьем, ранчо или имением. Действительно, язык не повернется назвать фермером покупателя дома площадью 470 кв. м за $2 млн на участке площадью 4 га на берегу Можайского водохранилища, который продает инвестиционный холдинг Rodex Group.

Одной из интересных тенденций последних лет следует считать начало возрождения русской усадьбы. Безусловно, современная усадьба (имение) очень отличается от своей исторической предшественницы и объединяет в себе черты других форматов, характерных для европейских стран. Отличает ее прежде всего размер территории — от нескольких гектаров до десятков и сотен, что вполне соответствует русской традиции жить с размахом.

«Большая площадь позволяет по желанию собственника сделать усадьбу многофункциональной в самом современном понимании: не только построить большой дом для семейного проживания и посадить фруктовый сад, но и ориентировать усадьбу на коммерческие цели,— объясняет Тарас Нечипоренко, генеральный директор компании Farm House.— Среди прочего можно открыть мини-гостиницу, организовывать корпоративные пикники, рекреацию (включая такие ее популярные виды, как рыбалка и охота) или агротуризм — экскурсии для знакомства с сельскохозяйственным производством, покупку фирменных продуктов данного хозяйства, например фруктов, овощей».

Такие возможности предполагает разработанный недавно специалистами компании Farm House проект усадьбы Fruit villa.

Большая земельная компания реализует проект «Долина имений» в 85 км от МКАД по Калужскому шоссе. Обширные сельхозугодья в Истринском и Солнечногорском районах предлагает на продажу ООО «Земельные ресурсы». Цены, учитывая близость к Москве, повыше — до $10 тыс. за сотку. Компания продает землю не в коттеджном поселке, а в «ассоциации фермерских хозяйств».

Ольга Соломатина





Реклама