

# ДОМ строительство

## Запрещенный прием

### правила общежития

В поисках свободной и комфортной жизни состоятельные люди предпочитают покупать жилье в загородных клубных поселках. Казалось бы, загородный дом предоставляет его владельцу полную свободу действий со своей недвижимостью, земель, ландшафтом. На практике домовладение в коттеджном поселке имеет ограничения двух видов. Первые — архитектурные, связанные с внешним обликом дома. Вторые, бытовые, касаются правил проживания на территории поселка.

### Заборы и медные крыши

Риэлтеры называют систему запретов на рынке загородной недвижимости архаизмом. Его задача — обеспечить сохранность архитектурного облика поселка в том виде, в котором он изначально был задуман. По мнению Александра Симанова, исполняющего обязанности директора по управлению недвижимостью компании «Мизаль-недвижимость», «любые не согласованные с архитектором изменения фасадов, построек, общественных зон, заборчиков, позволяющие на первый взгляд улучшить жизнь, могут привести в будущем к ухудшению облика поселка и, как следствие, к падению стоимости недвижимости». На такие риски компании идти не готовы.

Архитектурные ограничения застройщик вводит еще на стадии строительства. Клиенту предоставляется на выбор набор из различных проектов домов (в среднем 10–15 вариантов), либо с застройщиками согласуется индивидуальный проект, не выходящий из общей концепции. Начальник отдела продаж департамента реализации корпорации «Инком-недвижимость» Алексей Коротких (их проекты «Лазурный берег», «Риверсайд» и «Тринфилд») рассказывает: «Одно из обязательных требований в наших

поселках — это использование клиентом только наших отделочных материалов, которые всегда подобраны по цвету и стилю. «Лазурный берег» выполнен в балтийском стиле, здесь преобладают морские настроения. «Риверсайд» — это классика, там все построже. И никаких медных крыш, они слишком яркие! А в «Тринфилде», например, разрешена черепица только песчаного цвета».

Часто девелоперы устанавливают ограничения на строительный материал и почти всегда — на высоту дома. В поселках европейского типа нельзя строить деревянные дома, а в других («Лесной ручей», «Сосновый берег»), напротив, в чести только натуральная древесина. И никаких тебе замков и башен, строить можно не больше двух этажей и трех уровней (9–12 м). В проектах компании «Мизаль-недвижимость» существуют ограничения на установку оборудования, требующего сверхлимитного потребления (фонтаны, дополнительное освещение, газовые барбекю).

Повредить стилю могут и собственные дополнительные постройки. Правда, обойти обязательства по хорошему можно, если спрятать дорожку сарайку в лесочке на участке, чтобы ее не было видно с общей дороги.

В список архитектурных изгоев попали зимние сады, застекленные балконы, дополнительные ограждения и даже «неродные» входные двери и почтовые ящики.

И все-таки одно из главных стиливых табу — это заборы. Как правило, даже в поселках с совершенно разными домами единое фасадное ограждение обязательно («Вымпел», «Лесные зори»). Профессионалы называют это запретом на светопроницаемость — чаще всего заборы не должны быть глухими. Требования «не хочу видеть своего соседа» выдвигают лишь 10–15% клиентов. По мнению риэлтеров, «прозрачность» или небольшая высота ограждения создают ощущение свободы и открытости, свойственное европейскому жилью. В компании «Русконсалт» полагают, что такие издержки клиенту только во благо, так как полностью ликвидируют эффект «хозяинка в кирпичном лабиринте». В «Славенке» на Новой Риге (проект Rodex Group), которую создатели позиционируют как дачный поселок для активного отдыха, решили отказаться от высоких оград. Архитекторы оборудовали все участки невысокими (по груди) заборчиками и калитками в стиле русской старины, меняя которые строго запрещается. А вот визитная карточка коттеджей в «Риверсиде» и «Тринфилде», напротив, кованые «прозрачные» заборы высотой не ниже 1,7 м (чтобы соседская собака не перепрыгнула) с фирменным вензелем. «Все заезды должны быть шириной не более 5–6 м — 3,5 м ворота плюс 1,5 м калитка», — добавляет Алексей Коротких из «Инком-недвижимости», реализующей жилье в этих двух поселках. Отказаться от установки такого забора нельзя. Единственная хитрость, на которую могут пойти жильцы, — это собственные зеленые ограждения — деревья, посаженные вдоль забора со стороны своего участка.

И таких примеров на современном рынке масса. Сами клиенты, уверяют риэлтеры, уже стали относиться к подобным

мерам как к чему-то само собой разумеющемуся. Ведь единая архитектурная концепция — одно из существенных условий, влияющих на цену земельного участка и дома.

### В рамках приличия

Определенные, порой достаточно жесткие нормы касаются и жизненного уклада обитателей поселка. «Не стрелять соседям, например», — смеются в ООО «Партнер». По каким законам жить и кому подчиняться, жильцы решают сами. В современных поселках на смену дачным и садовым кооперативам пришли товарищества собственников жилья. «На собраниях ТСЖ или просто общих собраниях жителей устанавливаются свои нормы. Специальные ограничения касаются сброса мусора, шума, езды на автомобилях, оплаты коммунальных услуг», — рассказывают в Rodex Group. Юридически подобные ограничения принято называть обязательствами.

В «Мизаль-недвижимости» приводят пример: «В правилах наших поселков есть запрет на проведение шумных мероприятий на улице после 21.00, это возможно только с предварительного согласования с управляющим и соседями. Существуют ограничения по скорости движения по поселку, по применению звукового сигнала, а также запрет на мойку машины на общественной территории, пускай даже прямо перед собственным домом».

В большинстве поселков существует запрет на содержание животных. «Так, на первый взгляд запрет на разведение собак бойцовых пород в таунхаусах можно считать чрезмерным. Однако, по нашему мнению, такое ограничение вполне разумно, так как в таунхаусах отсутствуют большие земельные участки для выгула животных, а потому две и более собаки бойцовых пород могут создать опасность для соседей», — рассказывает Александр Симанов из «Мизаль-недвижимости». Кроме того, жителям приходится ограничивать своих питом-

цев намордниками и поводками, а прогулки с ними — специально оборудованными площадками. Если таких мест нет, придется и вовсе отправиться за границы поселка.

Помимо животных на коротком поводке советуют держать и личную охрану. «В ряде поселков человек с вооруженным сопровождением не имеет права выходить из машины до тех пор, пока не заедет к себе на участок. В противном случае могут возникнуть серьезные разногласия с жильцами», — говорит Евгений Воропаев, эксперт департамента загородной недвижимости Paul's Yard. По его словам, это вполне разумное ограничение, так как сокращает возможные риски для жизни окружающих. «Например, ребенок или животное может нечаянно напугать, спровоцировать охранника», — добавляет Воропаев. Ей известен случай, когда за нарушение подобного запрета — не появляться вместе с охраной — солидного и известного человека поселковая общественность просто выжила из загородного поселка. Однако подобные истории единичны. «В поселках уровня проживания министров и других высокопоставленных лиц, например в Архангельском, появляться с охраной, хоть на утренней пробежке, вполне в порядке вещей», — констатирует эксперт из Paul's Yard.

Если не считать охраны, то самое большое количество обязательств накладывают на жильцов как раз в поселках самого высокого класса. В «Резиденции Бенилюкс» решили воззвать к клиенту законодательно и заключить так называемый договор совести. Созданный в лучших традициях европейской культуры и образа жизни поселок борется за чистоту. Первый пункт обязательств жильца поселка класса luxury: «Не допускать нахождения грязных автомобилей на территории земельного участка», второй: «Для вывоза мусора ежедневно не позднее 8.30 по московскому времени складывать накопившийся мусор, упакованный в

приобретаемые Владелцем за свой счет специальные мешки, возле выездных ворот земельного участка». В числе строгих запретов «Бенилюкса» — использование пиротехники и сброс воды из бассейна или пункта мойки автомобиля в общую канализацию (только в собственные фильтрационные колодцы). По мнению составителей договора совести, подобные нормы «помогают создать особую атмосферу цивилизованного и добрососедского совместного проживания». В «Бенилюксе» уверяют, что отказ от приобретения жилья из-за норм и правил не было никогда.

Подобного мнения придерживаются и в других компаниях, хотя зачастую запреты и создают определенные трудности. По словам Александра Симанова, «многие покупатели, не имеющие опыта проживания за границей, не сразу принимают условия договора и правила, однако после разъяснения их сути и сообщения о том, что эти нормы распространяются не только на него, но и на всех жителей, договор подписывается. Те, у кого есть дома за границей, наоборот, иногда считают правила не слишком жесткими».

Интересно, но создание запретов и введение определенных правил проживания приводят к тому, что поселки начинают активнее разделяться «по интересам». По мнению экспертов из «Русконсалта», «молодая пара, как правило, не купит дом в поселке, где есть „комендантский час“ — 21.00. А семьям с детьми это, наоборот, может быть важно. Они скорее отдадут предпочтение тихому месту с отлаженной системой контроля за животными».

Таким образом, загородное жилье все больше приближается к европейской модели не только по архитектурным особенностям, но и по правилам общежития. Возможно, со временем это станет одной из главных характеристик, которые делают его более привлекательным для проживания по сравнению с городским.

Наталья Старостина

## Здравствуйте, товарищи

### КОЛЛЕКТИВНОЕ ХОЗЯЙСТВО

(Окончание. Начало на стр. 37)

Однако для решения административных проблем кооператорам, конечно, лучше и значительно надежнее обратиться к профессионалам. Но опять же возникает вопрос, что для вас важнее — экономия или отсутствие (минимизация) проблем. Организация кооператива, выделение земельного участка, разрешение на строительство, само строительство, подключение к инженерным коммуникациям, приемка в эксплуатацию, регистрация права, последующая жизнедеятельность кооператива — весь путь можно попытаться пройти самостоятельно, без гарантий конечного результата и со значительными временными затратами (по Московской области до трех-пяти лет). Либо увеличить расходы на 10–15%, но обеспечить себе здоровый сон.

Каких-то особых юридических проблем перед участниками такого кооператива не стоит. Корпоративный кооператив, с точки зрения действующего законодательства, ничем не отличается от некорпоративного. На этапе организации и в процессе деятельности существует проблема договоренности между членами кооператива.

«После предварительной проработки возможности выкупа участка во время аудиторской ревизии у глав администраций округа и района, в управлении архитектуры и градостроительства, комитете по земельным ресурсам и землеустройству выяснилось, что участок возможно получить только в аренду — а при некоторых условиях с правом выкупа — под дачное строительство», — рассказывает Игорь Кукин. — Все остальные варианты были связаны с изменением категории земель, а это областная компетенция, соответственно, неопределившиеся расходы и непрогнозируемое время. После консультаций с заказчиками был предложен следующий вариант: организация домостроительного кооператива (ДСК) из

числа сотрудников компании, заявление на предоставление земельного участка в аренду, разбивка земельного участка на более мелкие с целью их выкупа членами ДСК. ДСК организовали легко, после получения постановления о предоставлении участка заключили договор аренды, зарегистрировали на тот момент в Московской областной регистрационной палате. После регистрации договора аренды через земельный комитет произвели раздел земельного участка на мелкие и распределение их между членами ДСК. После этого корректировка Генерального плана, в результате чего в Архитектуре и земкоме вместо одного земельного участка были зафиксированы сведения о 43 земельных участках и земли общего пользования (дороги, участки под общественные строения и т. д.).

Дальше следовало собрать заявления членов ДСК и отнести их в местную администрацию, а также оформить участки в собственность, получить постановление о предоставлении, договоры купли-продажи. Пройдя все юридически-бюрократические процедуры, члены этого дачного кооператива свои участки продали, настолько выгодной для них оказалась продажа земли по рыночной стоимости в сравнении с реальными затратами.

«В моей практике случаев объединения нескольких людей с целью покупки загородной недвижимости не было. Вообще, кооперативный подход совершенно неприменим к дорогой недвижимости», — рассказывает Жанна Лебедева, руководитель департамента загородной недвижимости компании Welhome. — Бывает, правда, что компании строят поселки для своих сотрудников. Один из немногочисленных примеров — поселок «Чигасово», возведенный на Рублево-Успенском шоссе компанией «Медиа-Мост».

Ольга Соломатина

Свобода Ваших Возможностей!

РЕКЛАМА

- ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
- КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
- ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

777-3377  
www.miel.ru

МИЗЛЬ  
НЕДВИЖИМОСТЬ

ОТДЕЛЕНИЯ В МОСКВЕ, ПОДМОСКОВЬЕ И РЕГИОНАХ

building MEDIA GROUP

МЫ ЗНАЕМ О НЕДВИЖИМОСТИ ВСЕ

ЧТО БУДЕТ С ЦЕНАМИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ?

«КРУГЛЫЙ СТОЛ» С ЭКСПЕРТАМИ РЫНКА

Сергей Елисеев  
директор департамента маркетинга и планирования компании Building Media Group

Лидия Гречина  
директор департамента маркетинга и рекламы компании «Инком-недвижимость»

Тимур Баткин  
заместитель генерального директора компании «Дон-Строй»

Главная причина непрерывно растущих цен на недвижимость — дисбаланс спроса и предложения, который складывается из-за самой структуры вторичного рынка жилья. То есть этот дисбаланс носит системный характер и, к сожалению, действенных способов исправить ситуацию пока нет...

На рынке жилья исчерпание платежеспособного спроса в ближайшее время представляется абсолютно нереальным. Хотя бы потому, что основной объем спроса на квартиры формируется за счет денежных средств, которые люди получают от продажи того жилья, которое у них уже было. А оно тоже дорожает. Количество покупателей с «живыми» деньгами в общей структуре сделок весьма незначительно...

Разговоры о том, что спрос и цены на жилье удерживаются преимущественно за счет спекулянтов, не имеют под собой реальной основы. На протяжении последних лет количество таких игроков даже на рынке новостроек никогда не превышало 25%, что в общей структуре рынка жилой недвижимости составляет не более 6%. Это не та сила, которая может существенно влиять на рынок...

ПОДРОБНЫЙ ОТЧЕТ О «КРУГЛОМ СТОЛЕ» СМОТРИТЕ НА САЙТЕ WWW.BUILDING.SU

РЕКЛАМА