

ДОМ строительство

Фундаментальное строительство

землепользование

Несмотря на рост спроса на загородное жилье, в Подмосковье по-прежнему можно встретить много недостроенных коттеджей. Но если раньше брошенные «коробки» свидетельствовали о неплатежеспособности их владельца, то сейчас их появление говорит о том, что земля в данном месте начинает расти в цене и частные застройщики стремятся застолбить участки для последующей продажи.

Рынок неправильных домов

«Доля недостроя в общем объеме предложения на рынке загородного жилья не превышает 10%. В эту цифру входят предлагаемые к продаже объекты в поселках, строительство которых пока не завершено, и предложения от частных лиц, которые самостоятельно приобретают участки и строят коттеджи на продажу», — говорит Владислав Луцков, руководитель отдела анализа рынка вторичной недвижимости компании «Мизль-Недвижимость». Покупают догострой представители «среднего класса», которые не готовы тратить на готовый коттедж \$350–400 тыс., но согласны терпеть соседство со старыми дачами и никогда не ремонтировавшуюся дорогу к дому.

Впрочем, недострой можно отыскать и в организованных поселках. Продавцы загородной недвижимости говорят, что каждая пятая коттеджная стройка — это потенциальный недострой. «Примерно 10–20% предлагаемых к продаже поселков имеют недостатки, затрудняющие их быструю продажу. Не в последнюю очередь это цена — застройщику приходится или снижать цены в ходе продаж, или ждать общего роста цен, чтобы «догнать рынок», — заявил «Б^-Дому» Олег Репченко, руководитель аналитического проекта ipn.ru. — По нашим оценкам, хороший поселок на 60–100 домов должен продаваться за два-три года, если срок затягивается, значит, есть какие-то ошибки». А эти ошибки и формируют рынок недостроя. Под недостроем риэлтеры подразумевают голые стены будущего здания без коммуникаций. Это объекты, строительство которых было приостановлено на начальных этапах, — дома порой даже не возведены под крышу.

«Коттедж, 10 км от МКАД, Можайское ш., пос. Дубки, 350



Нестроенные коттеджи — ходовой товар у представителей среднего класса ФОТО ГРИГОРИЯ ТАМЕЛОВА

кв. м, недострой» — так выглядит типичное объявление о продаже дома, строительство которого могли начать еще до кризиса 1998 года. На сленге риэлтеров застройка тех лет именуется «шанхай». «Нестрой 1990-х годов в основном уже нашел себе хозяина, который купил и достроил дом. Сегодня такие предложения немногочисленны, и спрос на них зависит от того, как оформлен участок и есть ли коммуникации», — сообщила «Б^-Дому» Изабелла Постоловская, директор департамента загородной недвижимости компании «БЕСТ-Недвижимость». — Наличие электричества и газа делает объект привлекательным, а отсутствие — позволяет продать только по бросовой цене».

Спрос на такие объекты зависит от аппетитов хозяев — чаще всего объект подолгу висит на рынке, из-за неуступчивости собственника в цене. «Следует отдельно отметить, что зачастую при приобретении дома, построенного в середине 90-х, затраты на его доведение до стандартов 2005 года могут превышать все возможные расходы на снос и новое строительство», — заявили «Б^-Дому» в компании Penny Lane. Впрочем, чаще покупателей останавливает не цена или сложности с реконструкцией, а юридические недочеты в оформлении строения, которые делают сделку купли-продажи трудно реализуемой.

«В нашей практике мы сталкивались с тем, что дом стоял

на высоковольтном кабеле — это недопустимо, в этой зоне нельзя строить. Другой случай: прямо рядом с домом пролегал газопровод — такой дом может пойти только под снос, продать его или жить в нем нельзя», — рассказывают в «БЕСТ-Недвижимости». Впрочем, сейчас таких предложений мало, рынок охватывают частные застройщики, которые изначально планировали продать недостроенный дом. Пример такой частной стройки — Пироговское водохранилище в Московской области. Территория около воды застраивается коттеджами, часть которых уже сегодня выставлена на продажу по цене от \$280 тыс. за «коробку» с участком. «Участок размером

12 соток, общая площадь дома порядка 600 метров — он под временной крышей, расстояние до водоема — 200 метров» — одно из предложений по домам около водохранилища. Типичная бизнес-схема застройщика в этом районе выглядит следующим образом: покупка участка под индивидуальное жилищное строительство, оформление необходимых для регистрации и строительства документов, постройка здания до стадии «коробки» (стены с перекрытиями) и его продажа. По словам Владислава Луцкова, бывает, что покупатель на недострой есть с самого начала операции с участком и строитель соглашается с ним все свои действия по оформлению.

На рынке есть объекты, которые перепродаются не по одному разу: покупателю может разонравиться место или застройка здания ему покажется бессмысленной. Причем речь может идти об участках в дорожных поселках. Например, сейчас на продажу выставлен недострой на участке в 6 соток в поселке Чигасово, который застраивался в 1990-е годы с участием группы «Мост» Владимира Гусинского.

«На участке стоит четырехэтажное строение — первый этаж с гаражом на две машины, второй и далее — жилые помещения. Дом можно быстро достроить и зарегистрировать как готовое строение», — сообщил «Б^-Дому» агент по продаже. По его словам, нынешний хозяин купил участок, когда на нем стояли стены первого этажа, а теперь продает его вместе с почти построенным домом. Правда, всего за \$95 тыс. — ведь участок оформлен как дачный кооператив, а его площадь невелика. Да и газоснабжение возможно только от трубы соседей — если удастся получить их согласие.

Поселки недостроенного типа

По оценкам компании «Витро Вилладж», с 2000 по 2004 год объем рынка загородной недвижимости вырос более чем на 70% и тенденция стабильного роста сохраняется. В основном растет доля коттеджных поселков. На сегодняшний день общее количество застраиваемых коттеджных поселков в Подмосковье составляет более 250, а объем рынка превышает \$6 млрд. Тем не менее при внешней развитости рынка почти во всех поселках есть недострой, а некоторые дома открыто продаются покупателю как объекты незавершенного строительства. Только в этом случае недострой, как правило, нестоящий — дома просто не оформлены как полагается.

«Основная проблема при оформлении участка под застройку заключается в отсутствии как таковой унифицированной процедуры. Отсюда возникают вопросы в области самой процедуры общения с



По мнению Владислава Луцкова, аналитика из компании «Мизль-Недвижимость», недострой — это 10% от всего рынка загородного жилья ФОТО ИЛЬИ ПИТАЛЕВА

органами власти. В нормах Москвы и Московской области четко не описаны процедура и сроки получения согласований заявителем в земельных и других органах. В большинстве подразделений земельных органов Московской области перечни необходимых документов неструктури-

рованы и видоизменяются в зависимости от процедуры, наименования и состава органов, принимающих участие в согласовании и выдаче разрешений», — говорит Марина Маркарова, управляющий директор консалтинговой компании Blackwood. В итоге затягиваются сроки строительства, и первые покупатели начинают выставлять свой недострой на вторичный рынок. Среди объектов, которые подолгу продаются на рынке и имеют историю вторичных продаж, можно назвать поселок Бенилюкс и поселок Эдем. Эти объекты продаются уже несколько лет подряд. Если в случае с Бенилюксом появление домов на вторичном рынке можно объяснить масштабностью проекта и затянувшимся строительством, то попытки продать дома в Эдеме риэлтеры объясняют ростом цен на жилье в этом поселке.

АЛЕКСАНДР ШИРОКОВ

ROCKWOOL® НЕГОРЮЧАЯ ИЗОЛЯЦИЯ

Жизнь складывается!

теплоизоляция ROCKWOOL — незаменимый элемент хорошего дома

Обратите внимание на этот знак.

Он гарантирует, что при строительстве данного дома использовалась высококачественная теплоизоляция ROCKWOOL.



Покупаете квартиру?

В отличие от паронепроницаемого утеплителя, используемого при строительстве домов, теплоизоляция ROCKWOOL «дышит», тем самым создавая здоровый микроклимат в Вашей квартире.

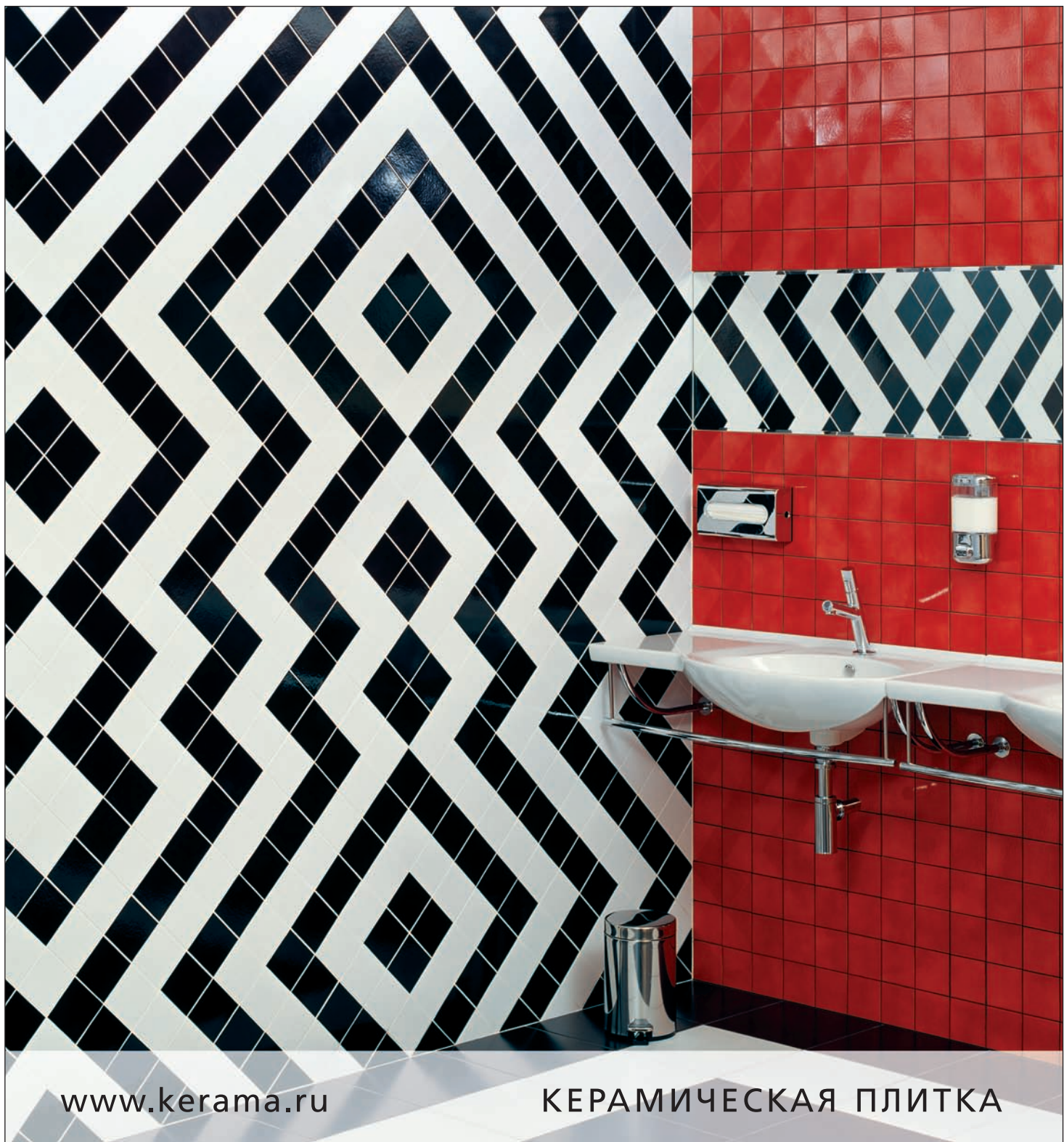
Не забудьте получить информацию об утеплении дома у продавца квартиры.

Узнайте о домах, построенных с применением ROCKWOOL.

8 800 200 2277

бесплатная линия для всех регионов России

www.rockwool.ru



www.kerama.ru

КЕРАМИЧЕСКАЯ ПЛИТКА

Магазины в Москве:
Ленинградское ш., 112, тел. 707 7227
ул. С. Макеева, 7а, тел. 956 1712
ул. Братиславская, 20, тел. 346 1111
пр. Вернадского, 33, тел. 138 0863
ул. Дм. Ульянова, 10, тел. 125 1998
ул. Солнечная, 6, тел. 321 2230
Варшавское ш., 69, тел. 317 1381
Железнодорожный
ул. Центральная, 68, ТВК «Кучинский», тел. 780 9838
Мытищи Ярославское ш., 118
Подольск пр-т Ленина, 95, тел. (27) 63 7352
Рынки строительных материалов:
«Никулино», тел. 743 7725
«Владимирский тракт», пав.12а, тел. 920 6511

Оптовые поставки: «КЕРАМА ЦЕНТР», тел./факс (095) 720 5385, 720 5386

KERAMA MARAZZI

ТЕХНОЛОГИИ — ИТАЛИЯ
ПРОИЗВОДСТВО — РОССИЯ



greenline

8-800-200-0181

www.kbe.ru

Телефон бесплатных консультаций по установке пластиковых окон

Самые экологичные окна из пластика