

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Замкадный круг

сектор рынка

(Окончание. Начало на стр. 1)

«В основном строительство монолитных домов ведется в городах-спутниках, таких как Апрелевка, Балашиха, Ивантеевка, Красногорск, Реутов, Железнодорожный», — говорит руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов.

Равнение на Москву

Стандарты качества подмосковных объектов бизнес-класса близки к московским. «Квартиры в жилых домах „повышенной комфортности“, построенных в Подмоскowie, ни по качеству строительства, ни по площади не уступают московским аналогам», — говорит заместитель директора департамента новостроек компании Est-a-Tet Владимир Моревис.

Однако есть существенные отличия. «Площади квартир все-таки чуть меньше столичных», — признается маркетолог компании «Пересвет-Инвест» Наталья Бланкова. Однако, по ее мнению, это обусловлено тем, что в столице зачастую строятся квартиры избыточной площади — таким образом застройщики пытаются реализовать побольше квадратных метров при меньшем количестве квартир. По словам аналитика «Сити-XXI век» Игоря Лебедева, средняя площадь квартир в монолитных домах в области составляет 60 кв. м против 70 кв. м в Москве. В Подмоскowie, добавляет Наталья Бланкова, зачастую скромнее и дополнительная начинка. Например, в домах не устанавливают видеодомофоны, не прокладывают изначально интернет-кабель, не предусматривают помещения для консьержа и пр. В результате все это жильцы вынуждены делать самостоятельно.

Еще одна особенность подмосковных объектов бизнес-класса состоит в том, что наличие подземного паркинга не обязательно.

Разница в цене

Средний уровень цен в подмосковных новостройках ниже в два-три раза по сравнению с московскими. «Квартиры в монолитных домах в Москве дороже, чем в области, в 2,9 раза, в панельных — в 1,9 раза, а в кирпичных — в 3 раза», — говорит Наталья Бланкова. Она приводит в качестве примера проект компании «Пересвет-Регион» в Дзержинском — жилой комплекс «Утешский». «Точно такой же дом мы могли бы построить в Москве, и он полноправно относился бы к бизнес-классу».

Другой пример подмосковного бизнес-класса — жилой комплекс «Горки-Фаворит» в поселке Горки-10 на 24-м км Рублево-Успенского шоссе. В этом монолитно-кирпичном доме предлагаются квартиры от однокомнатных до шестикомнатных, а также пентхаусы площадью до 230 кв. м, предложение включает и двухуровневые квартиры. Во всех квартирах предусмотрено свободная планировка, а потолки достигают 3,1 м. Инфраструктура комплекса включает подземный паркинг и детскую площадку, а первый этаж комплекса целиком отдан под служ-



В ЖК «Радужный» (Видное) появился новый формат квартир: кухня совмещена с гостиной. ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА



Жилой микрорайон 9А в Реутове: бизнес-класс по всем параметрам. ФОТО МАРКА БОЯРСКОГО



Микрорайон «Южный» в Красногорске: однокомнатные квартиры — от 2,9 млн руб. ФОТО МАРКА БОЯРСКОГО

бы быта. При этом стоимость квартир начинается от 54 тыс. руб. за 1 кв. м. Так, однокомнатная квартира площадью 48 кв. м обойдется примерно в 3 млн руб., двухкомнатная площадью 83 кв. м — примерно в 5,4 млн руб., а трехкомнатная на 118 кв. м — примерно в 7,4 млн руб. «Аналогичная „трешка“ в Москве в доме бизнес-класса, расположенном очень далеко от центра города,

с таким же сроком сдачи в 2011 году обойдется минимум в 12 млн руб. К жилью бизнес-класса можно отнести новый жилой микрорайон 9А в Реутове на улице Октября, жилой микрорайон «Гармония» там же на улице Вокзальная, а также жилой комплекс в Мытищах в микрорайоне 25 на улице Воровского.

В городе Видном компания «Сити-XXI век» реализует новый девелоперский проект «Радужный». По словам Игоря Лебедева, общая площадь квартир в этом комплексе варьируется от 44 до 51 кв. м, при этом компания предлагает новый формат квартир, предполагающий совмещение кухни с гостиной. «По цене такая квартира сопоставима со стандартной однокомнатной, но имеет очевидное преимущество: покупатель наряду с кухней получает дополнительное жилое пространство. Его можно организовать по собственному усмотрению, например перепланировать в полноценную двухкомнатную квартиру», — говорит Игорь Лебедев.

В настоящий момент такие квартиры площадью 47 кв. м стоят 81 тыс. руб. за 1 кв. м, то есть 3,8 млн руб. за квартиру. Для сравнения: в панельной новостройке на улице Адмирала Лазарева в Южном Бутово выставлены на продажу двухкомнатные квартиры площадью 52 кв. м по цене 109–139 тыс. руб. за 1 кв. м, то есть их стоимость в абсолютных показателях колеблется от 5,7 млн до 7,2 млн руб.

В Подмоскowie можно выбрать квартиру в уже готовом к заселению доме. К примеру, в Реутове за 5 млн руб. можно купить

однокомнатную квартиру площадью 52 кв. м в новом 25-этажном монолитно-кирпичном доме в микрорайоне 9А на улице Октябрьская. Строительство дома уже завершено. В Апрелевке за 4,1 млн руб. реализуются квартиры площадью 66 кв. м в 14-этажной новостройке по улице Горького, уже сданной Госкомиссии. На строящиеся дома цены значительно ниже. Например, в Красногорске в новом микрорайоне «Южный» к продаже предлагаются одно-, двух- и трехкомнатные квартиры площадью от 45 до 114 кв. м, а стоимость предложения варьируется от 2,9 млн до 6,7 млн руб. Объект находится в активной стадии строительства.

Себестоимость строительства жилья бизнес-класса в Москве и Подмоскowie отличается не столь существенно. «Строительство 1 кв. м в панельном доме в Подмоскowie сейчас обойдется застройщику примерно в \$1,2 тыс., в монолитном — \$1,5 тыс., для сравнения: в Москве данный показатель составляет \$1,5 тыс. для панели и \$2 тыс. для монолита. Средние сроки строительства везде одинаковы и составляют два-три года», — говорит Дмитрий Таганов. Возникает вопрос, чем объясняется более существенная разница в цене «на выходе». Как уверяют девелоперы, виной всему в Москве выплата городу, а также, возможно, другие неучтенные расходы.

Алексей Лоссан, редактор отдела экономики журнала «Компания», специально для приложения «Ъ-Дом»

Дачи для своих

ЛОГИСТИКА

Дальние дачи стали очень популярны в последние годы: большое расстояние от МКАД компенсируется невысокой ценой и чистотой окружающей среды. Однако то, что далеко для москвича, гораздо ближе для жителя Мытищ или Подольска. В результате на рынке появился новый формат — дачи для жителей Подмоскowie.

Специфический спрос

На подмосковном загородном рынке давно появился сегмент, сформированный спросом со стороны жителей Московской области. По оценке начальника управления маркетинга УК «Абсолют Менеджмент» Анны Шишкиной, около 20% сделок на загородном рынке приходится на жителей Подмоскowie, то есть каждый пятый дом покупает житель области.

Однако у тех жителей Подмоскowie, которые решились на покупку дачи, формируются иные требования к объекту, чем у москвичей. В первую очередь это касается транспортной доступности. По словам маркетолога «Пересвет-Региона» Натальи Бланковой, жители подмосковных городов предпочитают «свое» направление. «Я могу привести личный пример: у меня дача за Пушкино, в 15 км от города. Так больше половины наших соседей — жители Пушкино и района», — говорит она.

Надо иметь в виду и еще один важный момент: чтобы сравнить транспортную доступность дальней дачи для москвича и жителя подмосковного города на соответствующем направлении, недостаточно просто оценить разницу в километrage. Надо еще учесть «качество» этих километров. «К примеру, поселок «Гагаринлэнд» находится в 150 км от МКАД по Минскому направлению», — говорит заместитель генерального директора УК «Гагаринлэнд» Иван Синицын. — А город Одинцово расположен всего в 20 км от Москвы. Казалось бы, разница небольшая. Но москвича главные пробки ждут как раз на пересечении с МКАД и на первых двух десятках километров Минского шоссе. Так что жителю Одинцова потребуются на треть меньше времени (да и бензина), чтобы добраться до поселка».

Растущее предложение

Основной спрос приходится на так называемые дальние дачи. Их цена — от 2 млн до 5 млн рублей за домовладение — вполне приемлемая для жителей подмосковных городов. «Если до кризиса девелоперы старались осваивать более дорогую землю в радиусе до 30 км от Москвы, то во время и после кризиса, стараясь предложить покупателю более дешевый и конкурентоспособный продукт, значительная часть девелоперов перешла в сегмент „эконом“ и обратилась к более дальним землям — от 50 до 150 км», — говорит исполнительный директор компании «Маршал Эстейт» Андрей Вяткин. По словам руководителя офиса «Среденский» департамента загородной недвижимости компании «Инком-недвижимость» Антона Архипова, «сегмент дальних дач всегда считался нишевым товаром среди определенной категории покупателей». «За пределами малого бетонного кольца (70 км от МКАД) расположено только 17% всех организованных поселков», — говорит он.

Лишь два человека из десяти, живя на севере области, поедут на дачу на юг и наоборот. Такие предпочтения в полной мере относятся к жителям Москвы и городов-спутников, расположенных в зоне 10 км, — Химки, Мытищи, Красногорск, Балашиха и проч. Равно как и «дальность» дачи, которая начинается от 60–70 км от МКАД. Соответственно, жители подмосковных городов выбирают тот поселок, который отвечает установленным требованиям и выбранным критериям поиска», — говорит руководитель отдела исследований компании Vesco Consulting Татьяна Алексеева.

На рынке уже есть поселки, где доля покупателей из Подмоскowie достаточно велика. Например, по данным Татьяны Алексеевой, 30% покупателей коттеджного поселка «Чеховс-



Поселок «Заокские просторы»: от Чехова на авто — немногим дольше, чем на вертолете. ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА



«Гагаринлэнд» на Минском шоссе: не такая уж дальняя дача для жителей Одинцова. ФОТО ЮРИЯ ЛИ-БИНА

кие дачи» (55 км по Симферопольскому шоссе) — жители города Чехова и расположенных рядом с ним деревень, остальные же 70% — покупатели из Москвы. Среди проектов компании «Абсолют Менеджмент» есть поселок «Марусин луг» (12 км по Егорьевскому шоссе). Он рассчитан в первую очередь на жителей Люберец, Железнодорожного, Балашихи, Новокосино, Котельников, Белой Дачи. Но этот поселок позиционируется не как дача, а как альтернатива постоянному жилью, которым очень часто являются ветхие частные дома или пятиэтажки. «Причем многие дома подлежат сносу под строительство ветки метро и расширение существующих трасс. Жителям сносимых домов положена денежная компенсация или квартира в многоэтажке. Однако этим людям очень сложно отказаться от привычки жить в частном доме. Как вариант, они могут купить участок в нашем или аналогичном нашему поселке», — рассказывает Анна Шишкина.

Одним из самых популярных проектов в категории дальних дач стал поселок «Алешкино» в 77 км от Москвы по Новорижскому шоссе. На сегодня первая очередь поселка, состоящая из 135 участков, почти полностью реализована, а средины весны началась реализация второй очереди, состоящей из 111 участков», — говорит Антон Архипов. По его словам, значительную часть покупателей составляют жители расположенного неподалеку Клина.

ные преимущества малых дач как формата. В частности, близость к большой воде — Можайскому, Рузскому водохранилищам, реке Оке и др. Это заметно повышает ликвидность предложений. Кроме того, если до кризиса покупатели крайне неохотно ехали дальше, чем за 70 км от столицы, то сегодня уже мало кто пугает расстояние в 120–150 км от МКАД.

Однако среди экспертов есть и скептики. «Большинство подмосковных городов доста-

точно зеленые и благоустроенные, и у жителей нет такого сильного желания выбраться за пределы города, как у москвичей», — говорит Наталья Бланкова.

Из-за невысокой платежеспособности жителей Подмоскowie создание дачных поселков в расчете только на них в ближнем Подмоскowie, где очень дорогая земля, неперспективно. Что касается более дальних мест, то спрос возможен, но он существенно ограничен тем, что многие жители Подмоскowie и так живут в «дачных» условиях — в собственном доме с участком, поскольку процент частной застройки даже в крупных городах очень высок. Интересны могут быть поселки рядом с крупными городами, обильно застроенными многоэтажками, а также на пересечении дорог, соединяющих несколько крупных городов Подмоскowie. Поэтому формат дальних дач особенно привлекателен для жителей таких городов-спутников, как Одинцово, Химки, Красногорск, где характер потребления и образ жизни максимально приближены к московскому.

Владимир Афанасьев

ВЛОЖЕНИЕ КАПИТАЛА В НЕДВИЖИМОСТЬ АНТАЛИИ

1.500.000 €

Продажа от собственника делового центра – 1450 кв. м

Расположен на оживленной туристической улице, ведущей к пятизвездочным отелям.

3-этажное здание с открытым паркингом расположено на общей площади в 2079 м². Здание подходит для торгового центра, офиса, ювелирного магазина и иных целей.

Контакт: (+90) 541 329 88 80
e-mail: bulut.hayati@gmail.com
deltas@deltasinsaat.com
www.deltasinsaat.com

Barnaklar Bulv. Fırat Sk. No: 3/1 Antalya / TÜRKİYE

223-89-00
WWW.2238900.RU

Новый жилой квартал "БУТОВО ПАРК"

Всегда рядом

ВЫГОДНЫЙ КРЕДИТ «ИПОТЕЧНЫЙ +»*

Квартиры от 75 000 руб./м²

Домы построены. Сдача в 3 квартале 2010

Проектную декларацию и ответы на вопросы покупателей смотрите на сайте www.2238900.ru
Застройщик ООО «СТРИП»

*Сбербанк России ОАО. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 03.10.2002
www.sberbank.ru, 8 (800) 555 5550.