

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Законы для готовых

сектор рынка

Схема «участок с готовым коттеджем» на языке загородных девелоперов отнюдь не означает, что к моменту старта продаж дома в поселке и впрямь будут уже построены. Зависят ли цены в этом сегменте от стадии строительства конкретного дома? Это выясняла обозреватель «Ъ-Дома» **Наталия Павлова-Каткова**.



В поселке Vita Verde на Дмитровском шоссе большой выбор готовых домов фото ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

5% с фасада

Коттеджных поселков с жестко определенным набором проектов домов, где идут продажи не по схеме «участок с подрядом», а предлагается продукт, получивший название «участок с готовым домом», совсем немного. Особенно в высоком ценовом сегменте («бизнес» и «элит»). Тем не менее такие проекты есть по всем подмосковным направлениям. И на них, как и на любые иные поселки, оказывают свое влияние единые законы развития загородного рынка недвижимости.

Не удалось избежать влияния этих законов и поселку «Высокий берег» (55 км от МКАД по Новорижскому шоссе, застройщик — Mozaik Development). Он вышел в продажу в сентябре 2007 года, когда на рынке наблюдался повышенный спрос на формат «готовые дома», задав в качестве минимальной цену домовладения на уровне \$500 тыс. К началу 2008 года дома в поселке подорожали в среднем на 20%. А потом начался кризис и последующая ценовая коррекция. Впрочем, прайсовые цены в «Высоком берегу» все же не менялись, зато предоставлялись индивидуальные скидки. Причем если в течение 2009 года максимальная скидка составляла 25% от докризисного прайс-листа, то к 2010 году она сократилась до 10%. А в последнее время цены вышли на уровень 2008 года. И так получилось, что к моменту завершения первой очереди строительства цены на оставшиеся в продаже дома (а их сейчас 18) практически совпали с ценами на старте проекта.

Но это лишь влияние кризиса. Точно также же, как и на весь рынок загородной недвижимости в целом. Но могут быть и совсем иные — индивидуальные — законы развития, которые должны отличать сегмент готовых домов от всех иных. Ведь у них есть очень весомое преимущество по сравнению с поселками, продающимися по любой иной схеме: срок окончания работ в них почти со стопроцентной точностью известен. Строят их, не дожидаясь притока финансов от покупателей. Поэтому можно было бы ожидать, что и подходы к ценообразованию в поселках с готовыми домами будут несколько иными, чем, скажем, в поселках с подрядом. И при этом схожие с остальными проектами, в которых также продаются готовые дома. Например, можно предположить, что проявится зависимость между ценой и стадией строительства определенного дома. Но так ли это на самом деле?

В качестве примера взглянем на коттеджный поселок «Западная резиденция» (19 км от МКАД по Можайскому шоссе, недалеко от Перхушково; девелопер — MirLand Development), где завершаются работы над первой очередью строительства. Есть достаточно очевидная зависимость между стадией строительства дома и его ценой. Первая часть поселка, расположенная в стрелке между речкой Медвенкой и впадающим в нее ручьем, состоит из 37 коттеджей (от второй очереди застройки их отделяют



В поселке «Высокий берег» готовые дома стоят сейчас столько же, сколько до кризиса на начальной стадии строительства фото ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

две линии таунхаусов). С третьей стороны к поселку примыкает лес. Самые большие участки (16–19 соток) расположены по периметру поселка, часть из них имеет прямой выход к природоохранной зоне водоёма, в пределах которой строительство запрещено, и поэтому видовые характеристики тут самые лучше. Возводит на них большие дома по проектам London (504,5 кв. м) и Geneva (483 кв. м). На внутренней территории участки поменьше (12–15 соток), а площадь самого маленького коттеджа (по проекту Lissabon) — 320 кв. м. В целом все дома находятся на завершающей стадии строительства — первая очередь сдаётся в конце нынешнего года. Однако все же некоторая разница есть: кое-где идут фасадные работы, местами коттеджи уже обгорожены, но между участками устанавливаются заборчики, а некоторые коттеджи и прилегающие к ним участки уже приняли окончательный вид. Что отразится и на их цене (а в целом разброс цен на имеющиеся в продаже дома первой очереди составляет \$1,1–1,7 млн). Впрочем, как поясняют в отделе продаж поселка, при прочих равных условиях на прайсовую цену стадия готовности дома повлияет в минимальной степени. Зато она станет поводом поговорить (и договориться) об индивидуальной скидке, которая может составить 5%.

Стоимость цен

Совсем иной политики придерживаются при продаже поселка Honka № 1 (43 км от МКАД по Пятницкому шоссе, у деревни Трусово). Его территория составляет 7 га, почти 6 га из которых разделены на 25 участков под строительство деревянных домов. Комплекты для сборки коттеджей поставляет сам застройщик (компания Honka) со своих собственных производственных мощностей из Финляндии. Поскольку привезти их все сразу технически сложно, доставляют дома партиями. И точно так же, партиями, монтируют. На данный момент 15 коттеджей находятся в разных стадиях строительства (над некоторыми из них работы уже завершены), а остальные участки ждут своей очереди. Полностью поселок будет готов к концу второго квартала 2011 года. К тому моменту ко всем домам будут подведены коммуникации, а на территории высажено около 1,5 тыс. деревьев.

Как проинформировали в отделе продаж компании Honka, цены в поселке никак не зависят от стадии монтажа того или иного дома и определяются тремя факторами: расположением участка, его площадью, а также габаритами дома. Самый дешевый из имеющихся сейчас вариантов — коттедж по проекту «Истра-300» (332 кв. м), который находится на участке 16,5 сотки. Он продается за €1,26 млн. А самый дорогой — расположенный на участке более 40 соток коттедж «Истра-500» (506 кв. м). Этот дом обойдется в €2,46 млн. Однако несмотря на то что временной срез не выявляет зависимости цены от стадии строительства коттеджа, делать вывод о том, что имеет смысл дожидаться полной сдачи поселка, все же не стоит. Ведь цены в поселке все равно планомерно повышаются. Так, с момента старта продаж, который пришелся на декабрь 2009 года, цены здесь выросли на 10–12% (в зависимости от размера участков). И, скорее всего, такая же динамика (примерно 5–6% в квартал) сохранится и в дальнейшем.

Но наиболее показательным с точки зрения определения зависимости между ценой на готовый дом и стадией строительства является выполненный в итальянском стиле коттеджный поселок Vita Verde (девелопер — ФСК «Лидер»). Он возводится в 12 км от МКАД по Дмитровскому шоссе. Его территория в 46 га разделена на три независимые зоны. Которые, по сути, являются и тремя последовательными очередями строительства. Возведение первой очереди было завершено в конце прошлого года. То есть эта часть поселка обрела свой окончательный вид: ко всем домам проведены функционирующие коммуникации, выполнены дорожные и ландшафтные работы. На данный момент из 64 расположенных в ней домов в продаже осталось лишь 8 площадью около 200 кв. м на участках 13–14 соток. Располагаются они в разных частях первой очереди, но, как и все коттеджи этой зоны, выполнены по проектам серии Cinema. Площадь домов — около 200 кв. м. А что касается размеров участков оставшихся в продаже домов, то они варьируют вокруг 13 соток. Соответственно, и цены составляют 17–18 млн руб.

Вторая очередь поселка сдаётся в конце нынешнего года. Можно было бы ожидать, что и

коттеджи в ней будут дешевле. И действительно, в продаже имеется шесть домов, которые обойдутся в 16–17 млн руб. Однако все они входят в спецпредложение, действующее на данный момент. Основная же часть коттеджей заметно дороже — от 17 млн до 22 млн руб. Столь высокая (даже по сравнению с первой очередью) цена имеет очень простое объяснение: участки здесь больше (14–18 соток). Да и сами дома, проекты которых входят в коллекцию D'Arte, более габаритные (260–300 кв. м). Кстати, основная масса домов второй очереди строительства пока не обрела хозяев.

Реклама по-домашнему

Ситуация с поселком Vita Verde позволяет приоткрыть завесу тайны над реальным покупательским спросом на готовые дома. Для этого стоит взглянуть на третью очередь застройки, которую планируется завершить к концу 2011 года. В отличие от первых очередей, в ней выставили на продажу не дома, а участки. Те, которые граничат с лесом, продаются за 1 млн руб. за сотку. Другие, окруженные внутренними соседями, стоят 400–500 тыс. руб. за сотку. Возводить на них можно как дома, входящие в архитектурную коллекцию поселка, так и дома по сторонним проектам, если по внешнему виду они будут гармонировать со стилистикой Vita Verde. Единственное условие: в любом случае застраивать третью очередь будет тот же подрядчик, который возводил и иные части поселка. А цена подряда составит 45–50 тыс. руб. за 1 кв. м. И что любопытно, доля распроданной третьей очереди заметно выше, чем второй. Даже несмотря на разницу в год в сроках завершения работ. Но вот вопрос: смогла бы третья очередь Vita Verde продаваться так быстро, не будучи в нем готовых домов?

То, что наличие в поселке готовых домов неплохо стимулирует продажи других предлагаемых объектов — участков с подрядом и без него, загородные девелоперы заметили давно. Не случайно во многие большие, мультиформатные по технологии продаж проекты в непременном порядке вводят участки, застраиваемые по так называемому мастер-плану. Это и есть те самые готовые дома, которые девелопер возводит на собственные средства, не дожидаясь покупателя. А самые крупные девелоперы могут себе позволить сначала построить группу таких домов и лишь потом открыть продажи в поселке. Любопытно, что готовые дома продаются медленно, но при этом спрос на участки с подрядом заметно выше, чем в поселках, не использующих схему мастер-план.

Но готовые дома постепенно тоже продадутся. Ключевое слово — постепенно. И оно устраивает всех. И девелоперов, реализующих поселки по схеме «участок с готовым домом», и покупателей, которые, в какой бы момент такой дом ни приобрели, избегают жизни по соседству со стройплощадкой.



Buongiorno!

Добрый день!



Комплекс элитных особняков ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

Москва, Фадеева, 4

Двор как центр притяжения

Архитекторы «Итальянского квартала» заложили максимум возможностей для формирования уютного и безопасного пространства двора. Случай для современного мегаполиса уникальный. Идея защищенности жилого пространства есть и в итальянских палаццо.

Общая площадь придомовой территории комплекса – 1,5 га. Продуманный ландшафтный дизайн продолжает архитектурную концепцию и создает ощущение полной гармонии. Ваши дети здесь будут счастливы!

28-000-28

italkvartal.ru

Готовность объекта – 2011 год

Реклама