

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Загород наполовину

сектор рынка

Таунхаусы и малоквартирные дома в Подмоскowie набирают популярность. Но требования к инфраструктуре у их покупателей иные, нежели у покупателей классических коттеджей. Ведь таунхаус, по сути, городское жилье за городом. Если тенистый сад и пруд на участке еще могут примирить вас с отсутствием инфраструктуры в шаговой доступности, то квартира в таунхаусе при таких условиях становится бессмысленным приобретением.



«Олимпийская деревня Новогорск»: самый дорогой формат таунхаусов



Инфраструктурный комплекс — конкурентное преимущество поселка «Павлово»



В поселке «Ильинка» таунхаусы называют лэйнхаусами, но сути дела это не меняет

Считанные сотки

«Сегодня таунхаусы занимают достаточно широкую нишу на рынке загородного жилья. В сегменте загородного жилья бизнес- и премиум-классов на долю таунхаусов приходится около 40% от общего количества заключаемых сделок», — говорит управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин. Средняя цена на них повысилась на 10% за полгода и составляет около \$3 тыс. за 1 кв. м, добавляет он, средняя площадь подобных объектов — порядка 210 кв. м, а средняя площадь земельного участка — около 2 соток. «В течение первого полугодия в строящихся поселках было продано около 400 таунхаусов бизнес- и премиум-классов. Текущее первичное предложение данных объектов оценивается нами на уровне

2,2 тыс. таунхаусов, — подсчитывает эксперт. — Таким образом, при нынешних темпах продаж существующего запаса предложения хватит на два с половиной-три года».

В экономклассе доля сделок с таунхаусами несколько скромнее — по оценкам Дмитрия Халина, около 15%. Однако по мнению управляющего партнера «Мизль-Загородной недвижимости» Владимира Яхонтова, поселки, вышедшие на рынок в 2011 году в сегменте таунхаусов, находятся как раз в экономичном сегменте. «Ценовое предложение по наиболее востребованным проектам находится в диапазоне от 4,5 млн рублей на начальном этапе строительства до 7,9 млн рублей на среднем этапе и 20 млн рублей на полностью построенные, завершённые и сданные проек-

ты. Наибольшей ликвидностью обладают поселки, где стоимость таунхаусов ниже 12 млн рублей», — рассказывает Владимир Яхонтов. С одной стороны, большая часть сделок на рынке сейчас по-прежнему проводится в экономклассе, поясняет он. С другой — спрос на участки без подряда снизился и девелоперы начали искать подходящий формат проектов, позволяющий реализовать участки в кратчайшие сроки. «Формат таунхаусов по цене однокомнатной квартиры в Москве полностью соответствует поставленным целям, — считает эксперт. — Как наиболее ликвидные проекты можно отметить «Сухоново Парк» (Варшавское шоссе, 9-й км), «Бристоль» (Киевское шоссе, 5-й км). Там есть предложение небольших площадей

— начиная от 80 кв. м, основной спрос колеблется в диапазоне от 80 до 150 кв. м».

Более дорогие предложения востребованы только в том случае, если обладают уникальными преимуществами по сравнению с другими проектами. «Например, коттеджный поселок «Западные резиденции» предлагает полностью готовые таунхаусы площадью домовладений от 300 кв. м и стоимостью от 18 млн рублей, — приводит пример Владимир Яхонтов. — Поселок находится в 17 км от МКАД по Можайскому направлению, при таком расположении для покупателей появляется дополнительное преимущество — инфраструктура Рублево-Успенского шоссе. При сохраняющемся дефиците предложения на Можайском шоссе в таком ценовом сегменте

данное предложение имеет неоспоримое преимущество».

Неведома зверушка

Формат таунхауса, а тем более малоквартирного дома на российском рынке недвижимости стал набирать популярность не так давно. Неудивительно, что в определении их характеристик даже у экспертов есть расхождения.

«Таунхаусы и их разновидности, такие как дуплексы, твинхаусы, квадრაхаусы, виллы и т. д., представляют собой сблокированные дома, состоящие из нескольких секций (квартир). По большому счету все типы сблокированных домов различаются количеством секций, а разнообразие названий является маркетинговым ходом для привлечения потенциальных покупателей», — считает директор по развитию компании Atlas Development Сергей Махмудов. По его мнению, таунхаусы позиционируются на загородном рынке Подмосковья как альтернатива городской квартире. В связи с этим наибольшее количество таунхаусов и малоквартирных домов расположено не далее чем в 20 км от МКАД.

«Таунхаус — это компромиссный вариант между полноценным загородным жильем и городской квартирой, — дает свое определение директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Дмитрий Цветков. — Многие хотят жить за городом, но не у всех есть деньги на приобретение полноценного дома с участком. Некоторым покупателям вообще не нужен участок, но они хотят жить за городом. Другие не очень стремятся к индивидуальному проживанию, но хотят иметь недвижимость рядом с горнолыжным курортом или санаторием на берегу водохранилища». По его мнению, наиболее гармонично выглядят мультиформатные поселки, включающие в себя и таунхаусы, и дуплексы, и малоквартирные дома, в пределах 30–40 км от МКАД в районах с развитой инфраструктурой.

«В отличие от коттеджей, таунхаус предполагает гораздо меньше земли (1–2 сотки), но, в отличие от многоквартирного дома, здесь существенно упрощена процедура получения разрешения на строительство», — поясняет директор по развитию инвестиционно-строительного холдинга ГУД ВУД Александр Дубовенко. Поэтому, по его мнению, таунхаусы интересно строить там, где земля дорожает. Это мнение подтверждается местоположением большинства поселков таунхаусов. «Порядка 40% предложения таунхаусов приходится на Новорижское шоссе, — говорит Дмитрий Халин. — Следующим по популярности является Киевское шоссе (порядка 15% совокупного предложения). Также популярен этот формат загородного жилья на Калужском, Дмитровском и Пятницком шоссе. На остальных направлениях реализуются преимущественно единичные таунхаусные проекты, большинство из которых относится к экономклассу».

«К городскому жилью ближе формат малоквартирного дома, — утверждает управляющий по продажам жилого комплекса с образовательной спортивной инфраструктурой «Олимпийская деревня Новогорск» Дмитрий Котровский. — Хотя мы знаем немало примеров строительства в перспективных районах Москвы таунхаусов. Это и поселок «Ыл» в «Золотых ключах-2» на Минской улице, и ЖК «Союз» на улице Космонавтов».

С малоквартирными домами, впрочем, ситуация еще запутанней. Сергей Махмудов отмечает, что на законодательном уровне в СНиПах понятие «малоквартирный дом» отсутствует. По его мнению, главной особенностью малоквартирных домов является их малоэтажность: в них не должно быть больше шести этажей. Количество квартир в таком доме не должно превышать полусотни, добавляет господин Котровский.

«Квартиры можно строить на территории пансионатов или загородных инфраструктурных объектов. Тогда обладание квартирой позволяет пользоваться этим объектом инфраструктуры. Но в качестве самостоятельной загородной недвижимости строительство квартир — это иллюзия», — утверждает господин Цветков. В первых, загородный образ жизни и квартира — вещи несовместимые, поясняет он. Во-вторых, себестоимость квартиры гораздо выше, а стоимость ниже, чем у коттеджа. Поэтому портрет покупателей квартир в таких домах, по версии господина Цветкова, довольно специфичен. «Есть несколько человек, которые купили квартиры в Жуковке, — говорит он. — Они молодые, им нужна Жуковка, но у них нет денег на дом на Рублевке или нет желания этим домом заниматься. Но таких найдется сто человек. Все остальные — люди просто небогатые. Им гораздо больше подойдет «Рублевское предместье», чем «Шале» в Жуковке. Например, в поселке «Монолит» удачно построили два многоквартирных дома. Квартиры разбирали для помощников и прислуги. В «Павлово-2» первые покупатели (те, что покупали дешево) — это работники застройщика. В одном из первых многоквартирных домов на Ильинском шоссе квартиры, например, покупали тренеры по фитнесу из World Class. И таких примеров множество».

Отсечь лишнее

Впрочем, есть критерий, по которому таунхаусы и малоквартирные дома отличаются от коттеджной застройки: для продажи требуется гораздо большая степень готовности. «Коттедж можно продавать не совсем достроенным, и покупатель готов еще год его достраивать. Что касается таунхауса, покупателю нужно как можно быстрее начать там жить», — говорит Александр Дубовенко. Причина в том, что покупатель таунхауса, как правило, менее обеспечен либо рассматривает свое жилье как альтернативу городской квартире.

Отсюда и следующее условие — наличие в непосредственной близости социальной инфраструктуры. Это владельцы особняка могут предпочесть уединение наличию детского сада, школы, поликлиники или спорткомплекса: детей можно отправить за границу или нанять гувернантку, семейный врач давно уже пользуется всех домохозяек, а при необходимости есть клиники Израиля и Швейцарии. А владельцам таунхауса или квартиры нужны и школы, и детские сады, и медцентры, и магазины и многое другое.

«Чем выше уровень инфраструктурного обеспечения района в целом и загородного жилого комплекса в частности, в рамках которого реализуются квартиры и/или таунхаусы, тем выше востребованность данного продукта на рынке», — говорит Сергей Махмудов. В пример он приводит инфраструктурную составляющую загородного проекта «Павлово», расположенного на 14-м км Новорижского направления. «В рамках проекта девелопером (ОПИИ) был возведен инфраструктурный комплекс «Павлово подворье», а также образовательное учреждение «Павловская школа», которые стали «якорем» для привлечения потенциальных покупателей и строительства новых загородных проектов, расположенных в непосредственной близости от построенной инфраструктуры», — говорит эксперт.

Однако здесь есть очень мощный ограничитель: затраты девелопера на создание подобной инфраструктуры и возможные затраты жителей поселка на ее содержание. «Чем больше и разнообразнее инфраструктурная составляющая, тем легче клиентам принять решение о том, где жить их семье и где будут расти их дети. Больше всего выигрывают проекты, обладающие разным спектром инфраструктур. Но иногда инфраструктура может и отпугивать покупателей: это происходит в том случае, если бремя содержания ее ложится на плечи жильцов», — предупреждает Дмитрий Котровский. Чтобы этого не происходило, девелопер должен рассматривать различные схемы управления инфраструктурой, советует он.

Например, в «Олимпийской деревне Новогорск» будут располагаться Центр образования, состоящий из детского сада «Академия детства» и Британской гимназии, Международная академия спорта Ирины Винер, преподавать в которой будут чемпионы мира и Европы, фитнес-клуб класса «люкс» World Class, медицинский центр и хивинская чайхана «Урюк-кафе». При этом почти все инфраструктурные помещения сданы в аренду и не являются дотационными. Кроме того, доступ в инфраструктурный комплекс будет не только для жителей поселка, но и для всех желающих.

Такую же схему выбрал и девелопер проекта «Павлово». «Таунхаусы привлекают менее обеспеченную клиентуру, а это значит, что не у всех членов семьи могут быть машины. Поэтому мы решили создать свое-

образный мини-городок, где будут и детский сад, и школа, и магазины, и прочие объекты социальной инфраструктуры», — поясняет руководитель департамента продаж ОАО ОПИН Наталья Картавцева. При этом объекты «Зеленый Перекресток», самый крупный в Европе World Class, Павловская гимназия, Гольф-академия, бизнес-центр, торговый центр, три ресторана и большой детский развлекательный центр) построены на внешней границе поселка и открыты для внешнего доступа. «Иначе жителям пришлось бы нести непомерные расходы на их содержание», — поясняет госпожа Картавцева. — А так владельцы квартир платят за коммунальные услуги до 8 тыс. рублей в месяц, а жители таунхаусов — до 12 тыс. рублей». Девелопер тоже не остался внакладе: как признается госпожа Картавцева, именно богатство инфраструктуры позволило продавать жилье в «Павлово» по практически московским расценкам — \$4–5 тыс./кв. м.

Впрочем, «не стоит умножать существующей без необходимости» — принцип «бритвы Оккама» как нельзя более применим в случае с решением о создании инфраструктуры. «Если в непосредственной близости есть все необходимое, то городить собственные точки нет смысла: в них будет бесполезно. Содержание такой инфраструктуры будет убыточным», — предупреждает Дмитрий Котровский. Александр Дубовенко имеет противоположное мнение. «Если вокруг куча проектов по той же цене, но с набором социалки, то никто покупать ваши таунхаусы не будет», — говорит он.

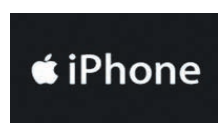
Состав инфраструктуры зависит от размера проекта, добавляет Дмитрий Халин. «В локальных поселках, до 50 квартир в секции, зачастую имеет место лишь минимальная инфраструктура: детские площадки, услуги безопасности и услуги эксплуатационной компании, — говорит он. — В масштабных проектах, включающих несколько сотен таунхаусов, как правило, предусмотрены торговые объекты, предприятия сферы услуг, развитая детская инфраструктура, рестораны и спортивные центры».

Немаловажна и категория поселка. «Чем выше класс поселка, тем более развитой инфраструктурой он обеспечен», — говорит Сергей Махмудов. «Чем ниже класс жилого комплекса, тем скуднее в нем общественная составляющая», — вторит ему Дмитрий Котровский. Впрочем, в некоторых поселках экономкласса пытаются замкнуть создание инфраструктурных объектов привлечением в поселок покупателей, готовых открыть в нем медицинский кабинет или детский сад. Однако Александр Дубовенко относится к таким попыткам скептически. «Хорошая бартерная схема, но, как и любая бартерная схема, нежизнеспособна и юридически уязвима», — предупреждает он. — Так что это все антикризисные меры. Реальной пользы от них нет, это скорее маркетинг».

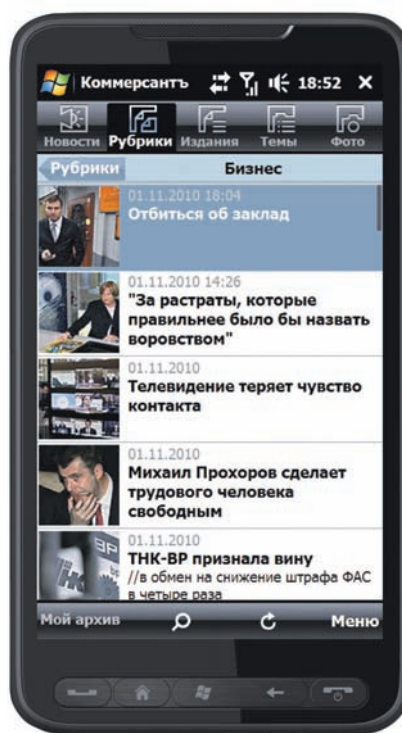
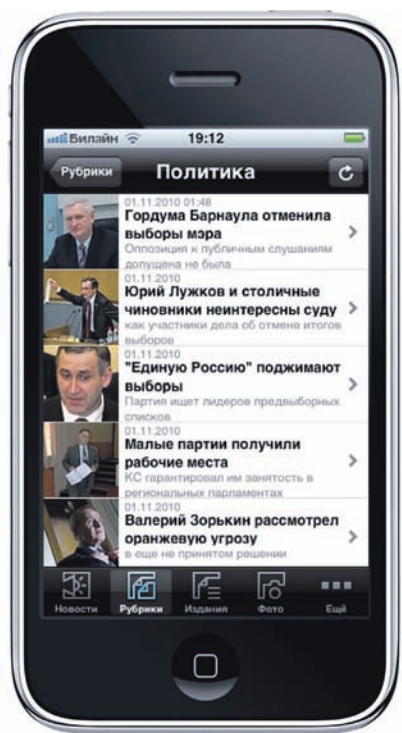
Татьяна Рыбакова

Коммерсантъ.

Всегда на ваших экранах



Версия 3.0 приложения «Коммерсантъ» доступна в AppStore.



Теперь и для Android!



kommersant.ru/mobile

Реклама