

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Ключевой вопрос

проверочная работа

(Окончание. Начало на стр. 1)

При этом внутренняя отделка коттеджа договором вообще не предусмотрена. Именно такой вариант здесь понимают под термином «дом под ключ» (в базовой же конфигурации отсутствует не только отделка, но и системы коммуникаций, за исключением электричества). То есть сразу после завершения подрядных работ своими собственными силами и дополнительными финансами как минимум предстоит еще облагородить внутреннее пространство. Иными словами, гораздо корректнее было бы назвать услуги, оказываемые застройщиком поселка, возведением домов под чистовую отделку. Но этот термин нынче не в фаворе, вот и пользуются актуальным (хоть и мало похожим на правду) выражением «дом под ключ».

По данным менеджера по продажам поселка Chehov life, дом площадью 145 кв. м в варианте, именуемом застройщиком «под ключ», на данный момент обойдется покупателю в 4 млн руб. (против 3,1 млн в стандартной комплектации). К слову, тут есть еще один нюанс. В этой цене (а также цене любого коттеджа других габаритов) «заложена» стоимость участка площадью шесть соток. При этом имеющиеся в продаже участки в большинстве своем более масштабны. Поэтому покупателю предстоит еще и дополнительные расходы: по 100 тыс. руб. за каждую «лишнюю» сотку. А появления самого дома в его завершенном (с точки зрения застройщика) виде придется ждать еще несколько месяцев.

Легко не отделаетесь

Свое собственное понимание термина «под ключ» имеется и в коттеджном поселке «Феникс», который компания «Барекс групп» возводит у деревни Ариино Раменского района Московской области (50 км



«Золотой ключик» — редкий пока на нашем рынке пример поселка, в котором дома сдаются не только с полной отделкой, но и с мебелью ФОТО ГРИГОРИЯ СОСЕНЧЕКО

от МКАД) по Егорьевскому шоссе). Поселок застраивается пеноблочными двухэтажными домами площадью 112–174 кв. м, а габариты участков варьируются от 8 до 15 соток. И опять же домов как таковых

на сегодняшний момент нет — их еще предстоит возвести. Зато сам продукт, который в итоге получит покупатель, куда привлекательнее. Это будет дом с оштукатуренным фасадом, со всеми подземными

коммуникациями (водопровод от общепоселкового водозаборного узла, газопроводом среднего давления и сетями электричества) и их полной разводкой по дому. Плюс полностью выполненная внутрен-

няя отделка — ламинат в комнатах и коридорах, плитка в кухне и ванных комнатах, обои на стенах, пластиковые стеклопакеты на окнах, пластиковые межкомнатные и металлическая входная двери, а также капитальная лестница между этажами. Покупателю останется установить сантехнику, бытовую технику и завести мебель — и можно будет заселяться. То есть предлагаемый застройщиком дом действительно будет достаточно высоко подготовлен к проживанию в нем.

Единственный момент, который вызывает некоторые вопросы, — используемая в поселке схема продаж. По сведениям сотрудников отдела продаж компании «Барекс групп», с покупателем, который высказывает свой интерес к «Фениксу», заключат единый предварительный договор, в котором будут прописаны как особенности земельного участка, так и дома, который предстоит возвести. По их словам, объединение земельных взаимоотношений с делами чисто строительными связано с тем, что свидетельства о праве собственности на участки еще не получены (хотя их кадастровые планы уже имеются). Само строительство домов планируется начать в конце марта, как только появится климатическая возможность приступить к земельным работам. При этом первую очередь поселка завершат за один-полтора месяца, и уже в мае в «Фениксе» ожидают первых новоселов.

Еще ближе попадание в классический смысл термина «дом под ключ» у поселка, расположенного в 45 км от МКАД по Новорижскому шоссе, продажей которого занимается «МИЭЛЬ-Недвижимость». Обещается, что дома в нем сдаются действительно полностью готовыми к проживанию — с мебелью, посудой и даже полотнами. Чтобы эта фишка уж точно не осталась незамеченной покупателями, в поселке ее закрепили дважды — в названии проекта («Золотый ключик») и в именовании продукта «ключ-люкс».

На практике, впрочем, выясняется что термин «под ключ» имеет отношение лишь к половине предлагаемых коттеджей (всего их в поселке 42). Остальные возводятся по принципу «участки с подрядом на строительство», поэтому мебель и прочие изыски в них могут возникнуть только по желанию самого покупателя, а не по инициативе застрой-

щика. Кстати, поскольку все коттеджи здесь строятся из клееного бруса, особой потребности во внутренней отделке не возникает.

Интересен и еще один нюанс. По словам риэлтора из компании «МИЭЛЬ-Недвижимость», занимающегося продажами в этом поселке, цены в «Золотом ключике» недавно были снижены. Так, сегодняшний коттедж площадью 240 кв. м на участке в девять соток обойдется в 14 млн руб., а аналогичный по параметрам продукт группы «ключ-люкс» — в 16,5 млн руб. Если же при доме той же площади участок будет 11 соток, то цены составят 16,7 млн и 19 млн руб. соответственно. И это при том, что в продаже осталось лишь 12 коттеджей, 6 из которых уже действительно построены в комплектации «ключ-люкс» (а остальные будут строиться под потребности конкретных покупателей). Сам факт снижения цен может говорить только о том, что рыночный ажиотаж вокруг продукта «дом под ключ» явно преувеличен либо те варианты, которые предлагаются под таким названием, плохо попадают в потребности покупателей, даже если действительно являются полностью подготовленными к проживанию.

Игра по понятиям

Набор трактовок термина «дом под ключ» перечисленными вариантами отнюдь не ограничивается. В риэлторской практике встречаются совсем уж экзотические ситуации. «Основная проблема, с которой может столкнуться покупатель, приобретая дом «под ключ», заключается в том, что объект может оказаться не введенным в эксплуатацию, — рассказывает управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Наталья Кац. — Дом будет построен, подключен к коммуникациям, но с точки зрения документов это будет земельный участок без строения. Таким образом застройщики оптимизируют эксплуатационные расходы в поселке и снижают налоговую нагрузку». Впрочем, ситуация может быть и зеркально противоположной. «Тогда «домом под ключ» будут называть юридически чистый коттедж, на который имеется полный комплект документов», — говорит директор отдела продаж загородной недвижимости компании IntermarkSavills Нина Резниченко. При этом физичес-

кое состояние дома и степень его готовности к реальному проживанию могут быть абсолютно любыми.

Придумать свою собственную трактовку понятия «дом под ключ» мало. Надо еще суметь ее грамотно аргументировать. С этой задачей застройщики справляются на «отлично». Так, свое собственное мнение есть у компании Vilagio Estate, которая ведет ряд проектов в 23 км от МКАД по Новорижскому шоссе. «Дома под ключ» она предлагает называть качественными коттеджами со всеми коммуникациями, внешний облик которых полностью завершен. Причем речь идет не только об отделке фасадов, но и о ландшафтном дизайне придомовых участков — с организованными газонами, живой изгородью и высаженными крупномерами высотой 13 м. Правда, при этом речи о внутренней отделке домов, а тем более их меблировке даже не заходит. «В элитном сегменте загородного строительства предпочитают покупать дома со свободной планировкой для воплощения индивидуального дизайна», — поясняет позицию компании директор по маркетингу корпорации «Инком» Лидия Гречина.

В компании «СКМ Групп», которая на 14-м км Новорижского шоссе строит поселок «Малаховское озеро», «домами под ключ» именуют коттеджи под отделку, в которых инженерные коммуникации разведены по всем помещениям таким образом, чтобы облегчить покупателям воплощение любого дизайна внутреннего пространства. «Изучив потребности наших клиентов, мы поняли, что их главное желание — не быть связанными никакими техническими ограничениями, мешающими реализовать свои уникальные идеи по планировке, поэтому именно в таком виде свой продукт мы и предлагаем», — говорит генеральный директор входящей в «СКМ Групп» компании «СКМ Риэлти» Наталья Семенова. Иными словами, аргументы, подтверждающие правоту позиции каждого отдельного застройщика, находятся всегда. Вот только покупателям от этого не легче. Ведь заранее предугадать, что именно скрывается за термином «дом под ключ», невозможно.

Закон не писан

Причина столь вольного обращения застройщиков с термином «дом под ключ» связана с

тем, что юридически это понятие никак не регламентировано. «В российском законодательстве прописаны лишь общие требования, предъявляемые к жилым домам, — рассказывает Константин Гуричев, юрист по недвижимости и земельному праву компании Sameta. — Так, жилым считается дом, предназначенный для постоянного проживания, обладающий полным набором всех жизненно необходимых коммуникаций и возведенный с учетом климатических, конструктивных и прочих требований, определяемых различными строительными нормативами. Распространяется это требование на все жилые дома вне зависимости от того, предназначены они для индивидуального проживания или же являются многоквартирными. Более того. С тех пор как дачи попали в список мест постоянного проживания и в них разрешили регистрацию, те же самые требования распространяются и на них. А ведь значительная часть коттеджных поселков располагается на землях, предназначенных под дачное строительство, то есть дома в них де-юре являются дачами. Никаких прочих требований, обязывающих застройщиков доводить дом до ума, то есть выполнять в нем внутреннюю отделку, а тем более — меблировку, в законодательстве нет. Эта стадия работ регламентируется индивидуальным соглашением между застройщиком и покупателем, что и дает возможность каждому играть с термином «дом под ключ» на свой лад».

Казалось бы, самих застройщиков такое положение вещей должно вполне устраивать, поскольку дает им пространство для маневра. Однако на практике это не вполне так. Неслучайно в борьбе с разноплановыми трактовками и в попытке однозначно описать свой продукт застройщикам приходится изобретать изощренные термины типа «ключ-люкс». «Проблема заключается в том, что покупатель, нацеленный на приобретение готового дома в новом поселке, столкнувшись раздвоенной с подменой понятий, вообще перестает доверять всем застройщикам. Даже тем, у кого готовые к проживанию дома на самом деле имеются в активе, — объясняет директор по развитию компании «Гуд Вуд» Александр Дубовенко. — В итоге клиенты зачастую полностью отказываются от своих первоначальных планов и бросаются в другую крайность: начинают присматриваться к участкам без подряда, на которых можно построить все, что душе угодно. На мой взгляд, такая ситуация — это полностью вина рынка. Он сам подталкивает покупателей к такому шагу. Если ситуация не изменится и однозначная смысловая нагрузка за термином «дом под ключ» на рынке не закрепится, о гармоничных поселках с едиными архитектурными концепциями и без permanently идущего ремонта можно даже не мечтать».

Сколько времени есть у загородных застройщиков, чтобы прийти к единому соглашению? На первый взгляд — много. Ведь сейчас, как утверждают в департаменте загородной недвижимости компании Blackwood, даже в сегменте высокобюджетного загородного жилья 90% всех покупателей запросов приходится на готовые и меблированные, куда можно заселиться и полноценно жить сразу после оплаты. Однако если взглянуть на ситуацию с другой стороны, нахождение консенсуса не терпит отлагательства. Ведь на 25–30 запросов приходится лишь 3–4 качественных предложения. Что же будут делать те 22–27 покупателя, кому домов «под ключ» не достанется? Будут ли они дожидаться, пока застройщики договорятся между собой? Очень маловероятно. Скорее всего, они найдут другой способ решить свою проблему. Поэтому если участники загородного строительства не хотят, чтобы долгие годы на рынке править бал стали участки без подряда, договариваться стоит прямо сейчас, пока не стало слишком поздно.

реклама

DOMINION

ГАРМОНИЯ СТИХИЙ

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

М. Университет

ДОМ С ДАЧЕЙ

АКЦИЯ до 31.03.12

“ДОМИНИРУЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИЯ”

Охраняемая территория 15 га

Особые условия по машиноместам

Нежилые помещения

Ипотека ВТБ 24 от 8%
ВТБ 24 (SAO) Генеральная лицензия Банка России № 1623

ИНТЕКО

232-08-08

www.kvartal-dominion.ru

Срок проведения акции с 01 февраля 2012 г. по 31 марта 2012 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

МАГИСТРАТ

НЕДВИЖИМОСТЬ

Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью