

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ



ПРОЕКТ «ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ НОВОГОРСК. КВАРТИРЫ» ЗАДУМЫВАЛСЯ КАК **ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ДЛЯ ЛЮДЕЙ НАШЕГО ВРЕМЕНИ**, КОТОРЫМ ОДИНАКОВО ВАЖНЫ ЗВОНКАЯ ДИНАМИКА РАБОЧИХ БУДНЕЙ И СЕМЕЙНОЕ ТЕПЛО ВЕЧЕРОВ, РАЦИОНАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОДХОДЫ И БЕСКОМПРОМИССНЫЙ ЖИЗНЕННЫЙ КОМФОРТ. **НОВЫЙ ПРОЕКТ «ХИМКИ ГРУПП»** - ЭТО МАНЯЩИЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ СПЛАВ СТЕКЛА И КАМНЯ И ОДНОВРЕМЕННО 248 ГА ПРИРОДНОГО ПАРКА РЯДОМ С ДОЛИНОЙ РЕКИ СХОДНЯ, ЭТО - УЮТНАЯ ВНУТРЕННЯЯ ТЕРРИТОРИЯ И МОЩНАЯ СПОРТИВНО - ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. ЕСЛИ БЫ ЖИЛОМУ КОМПЛЕКСУ ПОЛАГАЛОСЬ ИМЕТЬ ДЕВИЗ, У «ОЛИМПИЙСКОЙ ДЕРЕВНИ НОВОГОРСК. КВАРТИРЫ» ОН ЗВУЧАЛ БЫ ПРИМЕРНО ТАК: **«ГЛАВНОЕ НЕЛЬЗЯ ОТКЛАДЫВАТЬ НА ПОТОМ»**. ИМЕННО О ГЛАВНОМ ДУМАЛА ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ «ХИМКИ ГРУПП», СОЗДАВАЯ ЭТОТ ПРОЕКТ. ИМЕННО О ГЛАВНОМ ОНА ПОЗВОЛЯЕТ ЗАДУМАТЬСЯ ЕГО БУДУЩИМ ЖИТЕЛЯМ.

ОТКРЫТИЕ СЕЗОНА

(495) 228 78 28
WWW.ОДНК.РФ

7%
ИПОТЕКА*

ООО «Северная страна». Проектная декларация на сайте www.odnk.rf

*7% годовых - размер переплаты клиента, взявшего кредит в ОАО «Сбербанк России» (далее - Банк) на покупку жилого помещения по программе «Ипотека с государственной поддержкой» стоимостью 7000000 рублей, при предоставлении скидки застройщиком ООО «Северная страна» на приобретаемое с помощью кредитных средств Банка жилое помещение размером 8,5% от стоимости жилого помещения, при получении кредита сроком на 120 месяцев, при первоначальном взносе от 50% и при государственной регистрации ипотеки жилого помещения в течение 28 месяцев. Процентная ставка за пользование кредитом, указываемая в кредитном договоре при данных условиях, до государственной регистрации ипотеки составляет 12%, после государственной регистрации ипотеки - 11%. Стандартные условия кредитования Банка по программе «Ипотека с государственной поддержкой» в рублях: погашение кредита - аннуитетными платежами; процентные ставки до государственной регистрации ипотеки: от 11,65% до 14,75% годовых, после государственной регистрации ипотеки: от 10,5% до 11% годовых. Размер процентной ставки зависит от размера первоначального взноса, срока кредита, категории заемщика. Минимальная сумма кредита: от 45 000 рублей (при получении кредита в отделениях Банка России 1481 от 08.08.2012 г., г. Москва, ул. Вавилова, 19, тел. 8-800-555-5550 (звонки по России бесплатно). Реклама.



СБЕРБАНК
Всегда рядом

8 800 555 55 50 www.sberbank.ru

Квартиры в малых дозах

сектор рынка

Малоэтажные многоквартирные дома уже стали практически самым популярным форматом подмосковной загородной недвижимости. Более того, именно такой формат хотят в первую очередь развивать власти Московской области. Однако, по словам экспертов, потенциальным покупателям стоит быть бдительными: в этом сегменте максимален риск мошенничества.



Самый популярный

Сегмент малоэтажных домов в Подмосковье последние годы считается самым растущим. По словам гендиректора совместного предприятия RDI Group и Limitless Ирины Мошовой, за три года, прошедших после кризиса, доля квартир в малоэтажных домах на загородном рынке существенно выросла. «Сегмент квартир в загородных жилых комплексах достигает по некоторым направлениям 5%», — говорит она. По данным некоторых экспертов, объем этого рынка еще больше. Так, по словам руководителя аналитического центра Est-a-Tet Дениса Бобкова, за последние два года объем малоэтажного многоквартирного строительства в Московской области увеличился примерно в три-пять раз. Сегодня он составляет около 10% от рынка Подмосковья, но в ближайшее время можно ожидать увеличения на 30%. По словам вице-президента по управлению земельными активами PSN Group Сергея Диебова, на начало июня в Подмосковье не далее 30 км от МКАД квартиры предлагались на продажу в 43 таких проектах, включающих 787 корпусов.

Однако спрос на такие объекты еще выше. «Сейчас самым популярным форматом на рынке загородного жилья являются квартиры в малоэтажных жилых домах, спрос на которые вырос в полтора раза по сравнению с прошлым годом. Также малоэтажные жилые дома являются безусловными лидерами по спросу и на территориях Новой Москвы — 37% от общей доли», — говорит Валерий Лукинов, руководитель офиса «Парк культуры» департамента загородной недвижимости компании «Инком-Недвижимость». По его словам, покупатели интересуются инвестиционной привлекательностью загородного жилья на присоединенных территориях и приобретают домовладения в качестве альтернативы столичной квартире. «Если человек хочет жить за городом, но при этом должен часто ездить в Москву и не может себе позволить таунхаус или коттедж, квартира в малоэтажном комплексе — оптимальный вариант», — добавляет Елена Мошева.

В действительности основной причиной для такой покупки, по словам большинства участников рынка, является именно цена. «Основной фактор, привлекающий внимание покупателей к малоэтажному жилью, — это не сама концепция проекта, это цена. Может быть, уже в ближайшее время все станет по-другому, но сегодня это именно так. Более того, местоположение таких проектов менее важно, чем классических многоэтажных проектов», — признается гендиректор «Монтон-Инвест» Антон Скорик. По данным исследования аналитиков ГК «Мортон», более трети покупателей квартир в малоэтажных проектах сегодня рассчитывают приобрести квартиру стоимостью до 2,5 млн руб. Кроме того, большой процент покупателей такого жилья интересуется ипотекой, которая в случае с малоэтажными проектами становится действительно реальным инструментом, позволяющим, например, купить однокомнатную квартиру молодой семье. «За счет более высокого качества строительства и за счет меньшей стоимости застройки в малоэтажных комплексах квартиры для покупателя более привлекательны», — соглашается Сергей Диебов. Более того, квартира или таунхаус в смешанном проекте — это своего рода пропуск для покупателя в более высокий сегмент. «Например, если проект относится к бизнес-классу, то квартира там будет стоить значительно дешевле, чем коттедж, и в то же время покупатель этой квартиры сможет получить всю инфраструктуру бизнес-класса за меньшие деньги», — говорит управляющий партнер «МИЭЛЬ — Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов. В свою очередь, малоэтажные многоквартирные дома и таунхаусы часто выкупают застройщики. Например, если территорию поселка нужно отгородить от дороги, то в качестве барьера очень часто выступают таунхаусы

и малоэтажные дома. В итоге в плюсе оказываются и владельцы коттеджей — они защищены от шума и отгорожены от дороги, и покупатели этих таунхаусов и квартир — они экономят и получают сервис более высокого класса. Основная целевая аудитория таких жилых комплексов — это люди, работающие в Москве. Однако из этого следует, что удаленность от МКАД должна быть небольшой: 10, 20 или максимум 30 км в зависимости от загруженности направления. Жилье на большем расстоянии не будет пользоваться спросом, поскольку трудно добраться до Москвы.

Бдительность не помешает

Чаще всего малоэтажные загородные дома сравнивают с таунхаусами и обычной пригородной многоквартирной застройкой. Однако у этих сегментов есть существенные отличия друг от друга. Так, строить малоэтажные дома застройщику значительно дешевле. Сточки зрения застройщика экономия достигается, по словам Антона Скорика, за счет того, что в работах не используются высотные башенные краны, инженерное наполнение дома исключает наличие дорогостоящего лифтового оборудования и его обслуживание, а также отсутствует потребность в мощных насосах для воды и т. д. Еще один элемент, нетипичный для квартир в многоэтажках, — собственные кладовые в цокольных помещениях. При функциональных планировках квартир «без излишеств», такие кладовки становятся идеальным местом для хранения сезонных вещей. В свою очередь, от таунхаусов такие дома отличаются прежде всего площадью и ценой. В итоге, по словам Валерия Лукинова, застройщики предлагают квартиры от 25 кв. м от 1,2 млн руб. при минимальной площади таунхауса от 80 кв. м и цене от 3,5 млн руб. Соответственно, финансовая нагрузка при последующей эксплуатации в разы меньше.

В свою очередь, недостатки такого формата вытекают из преимуществ: у квартир небольшая площадь, и нет придомового участка. Владельцы таунхауса получают небольшой приусадебный участок у дома. В малоэтажных же домах в лучшем случае, только купив квартиру на первом этаже, можно стать обладателем зеленой лужайки перед окнами. По словам главы компании «НДВ-Недвижимость» Александра Хрусталева, при высоком спросе и наличии привлекательных цен именно в этом сегменте жилья можно натолкнуться на мошенников, возводящих на землях ИЖС многоквартирные дома, которые впоследствии, вероятнее всего, будут снесены за счет собственников. Застройщик также может активно экономить на инфраструктуре. «Малоэтажные комплексы, в которые входят квартиры, имеют такой же объем инфраструктуры, как и комплексы таунхаусов — впрочем, все остается на усмотрение застройщика», — говорит Валерий Лукинов. По его словам, профессиональные застройщики создают конкурентное преимущество и улучшают свои проекты, создавая прогулочные зоны, искусственные пруды с пляжами, открывают пекарни с домашним хлебом, строят дошкольные учреждения, думая о школьниках, договариваются с ближайшими школами, с запуском школьного автобуса решают проблему обучения маленьких жителей поселка и связывают свои поселки с ближайшими городами и транспортными станциями, пуская маршрутки, но это происходит далеко не всегда.

Где искать

Как вспоминает Денис Бобков, первые малоэтажные многоквартирные дома стали появляться в составе многофункциональных жилых комплексов типа поселка «Павлово», что позволило застройщику увеличить линейку продуктов и расширить целевую аудиторию проекта, а также снизить часть стоимости жилья. Однако в последние годы такие проекты появляются как

Малоэтажку по цене ниже городской выбирают те, кто хочет жить ближе к природе

полноценное жилье комфорт-класса и стали очень популярны в Подмосковье. Если раньше эти проекты были небольшими площадями и проходили крайне незаметно для рынка, то в последнее время все больше ходит крупных проектов. Например, ЖК «Видный», ЖК «Бутовские аллеи», ЖК «Павлово», ЖК «Новое Кунцево», ЖК «Ромашкино» и т. д. «В настоящее время можно говорить, что малоэтажные комплексы, появившись на рынке несколько лет назад, стремительно увеличивают свою долю. Более того, на присоединенных к Москве 1 июля территориях также присутствуют такие проекты», — говорит Александр Хрусталев. Среди наиболее ярких малоэтажных проектов, по его словам, можно выделить ЖК «Горки-8» и ЖК «Новые Вешки». Так, комплекс «Горки-8» расположен в 16 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе и состоит из 14 полностью построенных малоэтажных домов. Приобрести двухкомнатную квартиру площадью 68 кв. м в комплексе можно за 7,6 млн руб.

На рынке есть примеры малоэтажных домов бизнес-класса. По словам Ирины Мошовой, один из примеров такого жилья — ЖК бизнес-класса «Загородный квартал» в Химкинском районе, который строится в 8 км от МКАД по Ленинградскому шоссе. В рамках проекта на территории 111 га строятся таунхаусы и малоэтажные дома переменной этажности (от трех до семи этажей) с подземным паркингом, а также обширной инфраструктурой. Однокомнатную квартиру площадью 56 кв. м с кухней-столовой, большой спальней и гардеробной можно купить 3,7 млн руб. За эти деньги даже в Химках приобрести жилье хотя бы близкого уровня невозможно. В среднем в «Загородном квартале» цены на квартиры составляют от 58 тыс. до 75 тыс. руб. за 1 кв. м, а стоимость квартиры в многоэтажных новостройках в Химкинском районе составляет приблизительно 80–100 тыс. руб. за 1 кв. м.

Среди тех, кто активно реализует малоэтажные проекты, участники рынка также называют ГК «Мортон». В начале 2010 года эта компания начала реализацию проекта «Сакраменто» в 13 км от МКАД по Горьковскому шоссе. «Новаторство малоэтажной застройки, и «Сакраменто» в частности, заключается в том, что этот формат впервые предложил покупателю небольшие по метражу одно-двухкомнатные квартиры площадью от 30–33 до 58 кв. м», — говорит господин Скорик.

В ближайшее время предложение малоэтажной застройки будет расти прежде всего за счет поддержки подмосковных властей, считает управляющий партнер ТЕКТА Group Андрей Биржин. В частности, новая концепция жилищного строительства в Подмосковье, предложенная вице-губернатором Московской области Андреем Шаровым, предполагает прежде всего сочетание таунхаусов с малоэтажной застройкой. «Безусловно, импульс развитию малоэтажной застройки добавит программа по застройке Подмосковья именно таким жильем», — согласен Антон Скорик. По его словам, единственный, но крайне важный фактор, мешающий сегодня массовому появлению таких проектов вокруг Москвы, — это высокая стоимость земли. Именно поэтому малоэтажные проекты в зоне до 15 км от МКАД пока проектируются не так активно: невысшая плотность застройки, являющаяся огромным плюсом для покупателя, для девелопера становится решающим показателем, который не способен вывести проект даже на уровень рентабельности. Впрочем, если подмосковные власти все-таки окажут поддержку девелоперам таких проектов, то решение земельного вопроса позволит сделать малоэтажное жилье действительно массовым.

Алексей Лоссан