ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Излишний сервис

инфраструктура

С развитием дорогих подмосковных направлений девелоперы элитных поселков постепенно отказываются от создания масштабной инфраструктуры. Пока под сокращение попали школы, детсады и спортивные центры, однако не исключено, что в ближайшее время в дорогих поселках перестанут строить даже магазины.

Собственные пляжи имеют только 17% элитных подмосковных поселков ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

Сокращение издержек

Согласно исследованию компании Atlas Development, все чаще самыми популярными объектами в элитных поселках становятся объекты, требующие минимальных инвестиций, прежде всего игровые площадки для детей и открытые спортивные площадки. В свою очередь, фитнес-центры, бассейны, рестораны и магазины представлены только в 50% всех элитных поселков. Реже всего в элитных поселках, так же, как и в целом по рынку, встречаются детские сады (28%), SPA (22%), пляжи (17%) и школы (11%). Более того, четверть всех поселков высшей ценовой категории вообще не обладают инфраструктурой, рассчитывая на то, что их жители будут удовлетворены объектами внешней инфраструктуры, расположенными в близлежащих населенных пунктах. Во многом это ожидание оправданно. «Инфраструктура хорошо развита на Рублево-Успенском и Новорижском направлениях: здесь есть хорошие школы, развлекательные центры, торговые галереи, рестораны, престижные спортивные клубы, фитнес-клубы и т. д. Поэтому действительно при проектировании камерных коттеджных поселков застройщики зачастую отказываются от каких-то элементов внутренней инфраструктуры, до которых жители смогут за 5 мин. добраться на машине»,— говорит руководитель департамента загородной недвижимости Contact Real Estate Алсу Хамидуллина. По ее словам, в условиях относительной стагнации на загородном рынке застройщики не хотят обременять свои проекты лишней инфраструктурой, дабы не отпугнуть потенциальных покупателей слишком большими коммунальными платежами. Более того, по словам руководителя отдела загородной недвижимости агентства Tweed Ирины Калининой, во всех посткризисных проектах отсутствует обширная инфраструктура. «Бывает еще так, что инфраструктура в проекте заявлена, но, когда все участки раскуплены, застройщик вместо того, чтобы возводить на территории, к примеру, теннисный корт, делает из него еще один участок и успешно продает»,— объясняет эксперт.

Гендиректор Soho Estate Елена Первакова говорит, что на рынке есть небольшие поселки, такие, например, как клубный экопоселок «Любушкин хутор», рассчитанный всего на девять домов, где развивать собственную инфраструктуру было бы нецелесообразно. Жители этого поселка пользуются развитой инфраструктурой Рублевки.

По словам руководителя отдела загородной недвижимости Knight Frank Андрея Соловьева, основная сложность заключается даже не столько в затратах на строительство объектов, сколько в привлечении арендаторов, которые к тому же должны соответствовать уровню самого проекта. «Сейчас элитные поселки чаще всего не строятся, а достраиваются. Большая часть их была достроена до кризиса. Поскольку рентабельность на небольших поселках была высока, строилась избыточная инфраструктура, которая чаще всего располагалась в общественно-торговом центре. На практике эксплуатация таких центров оказывалась затрудненной»,— говорит управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов. В результате девелоперы долго ломали голову, как мотивировать жителей поселков ходить именно в этот центр, но в итоге пришли к выводу, что строить такие центры не и стоит: все же это убыточное заведение. В последующих проектах такие объекты не строились — девелоперы предпочитали обходиться общественными зонами. «Тяжело добыть платежи, тяжело найти арендатора в общественные центры. Инфраструктура по-настоящему выгодна только в больших поселках»,— соглашается управляющий директор агентства «Усадьба» Наталья Кац. Во всех других случаях возникает конфликт: либо приватность и огромные платежи за эксплуатацию таких объектов, либо допуск сторонних людей на территорию поселка, но при этом некая экономия. Например, некоторое время назад ГК «Конти» разрабатывала концепцию инфраструктуры загородного поселка «Ильинка» между Новорижским и Рублево-Успенским шоссе. «Мы планировали построить школу. Однако проанализировав социальную инфраструктуру ближайших конкурентов, выяснили, что в соседнем поселке есть школа и она не полностью загружена»,— говорит руководитель управления маркетинга и развития ГК «Конти» Сергей Мигунов. В результате компания отказалась от строительства объекта.

Бремя платежей

Одной из основных причин отказа от инфраструктуры, по словам управляющего директора «Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, является не экономия девелопера, а неготовность покупателя нести бремя дополнительных расходов, особенно если недалеко от поселка есть все необходимое. В стоимость эксплуатационных расходов обычно входит не только обслуживание инженерных коммуникаций поселка, охраны и общественной территории, но и обслуживание объектов инфраструктуры: спортивных и детских площадок, фитнес-центров, объектов торговли и т. д. То есть чем больше объектов инфраструктуры, тем выше платежи. Чтобы сократить платежи, объекты инфраструктуры обычно открывают для внешних посетителей. «Создание масштабной инфраструктуры, предназначенной только для жителей поселка и закрытых для внешнего пользования, возможно для крупных проектов, но, как правило, нерентабельно, а в большинстве случаев и убыточно. В связи с этим даже в случае, если девелопер декларирует наличие абсолютно закрытой инфраструктуры, в процессе эксплуатации делает ее доступной для соседей»,— говорит директор департамента загородной недвижимости компании Blackwood Юлия Саболевская. В противном случае он работает либо на грани рентабельности, либо в убыток. Например, изначально в поселке «Чигасово» вся инфраструктура была внутренняя, но затем была открыта.

По словам руководителя отдела продаж компании «Высота» Татьяны Румянцевой, инфраструктура всегда обременительна. При этом она не сказывается на стоимости дома и участка, но отражается на ежемесячных платежах. Как говорит Наталья Кац, известны примеры, когда ежемесячный платеж составлял около $3 тыс. «Так, в поселке, где нет инфраструктуры, стоимость обслуживания в среднем 20–30 тыс. руб. в месяц. В поселке с развитой инфраструктурой — от 25 тыс. до 50 тыс. руб.»,— говорит эксперт. К примеру, по словам экспертов, таунхаус в «Горках-8» без отделки продается за $1–1,2 млн. Его обслуживание, включая строгую милицейскую охрану, чистку дорог, вывоз мусора, поддержание общественной территории, стоит около 20 тыс. руб. в месяц плюс коммунальные платежи. В свою очередь, обслуживание дома в поселке «Княжье озеро» стоимостью $1 млн обойдется в 30–32 тыс. руб. в основном из-за обширной инфраструктуры. По словам Елены Перваковой, ежемесячная стоимость эксплуатационных расходов в «Довиле» составляет в среднем 50 тыс. руб. за домовладение. Сумма получается довольно внушительная из-за того, что в поселке расположено крупное озеро, обслуживать которое довольно дорого.

Как считает Андрей Соловьев, примерами наиболее грамотной реализации можно считать «Резиденцию Бенилюкс», где для посетителей предоставляется доступ к объектам через отдельный вход, оставляя территорию поселка при этом закрытой. Другой пример — «Павлово», где инфраструктура вынесена за территорию поселка, что делает ее востребованной также среди жителей окрестностей. «Если девелопер строит сразу несколько поселков недалеко друг от друга, то внутренняя инфраструктура в каждом отдельном пункте просто не нужна. Например, у Villagio Estate на Новой Риге расположено семь премиальных поселков, жители которых спокойно могут пользоваться инфраструктурой соседей»,— говорит коммерческий директор компании Villagio Estate Павел Трейвас.

Предельный минимум

Несмотря на тенденцию к сокращению объектов инфраструктуры, некоторый минимальный набор объектов существует всегда. «Нередко покупательская аудитория этих поселков — семьи с маленькими детьми, и наличие собственной инфраструктуры для них обязательно, так как часто выезжать за территорию поселка и вывозить ребенка может быть для них попросту неудобно»,— говорит управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин. К таким объектам чаще всего относят детские площадки, парковые или прогулочные территории, площадку для выгула собак, мини-маркет, кафе и административное здание с охраной. «Минимальный набор инфраструктуры элитного коттеджного поселка должен включать в себя все, что обеспечит его жителям приватность проживания. Прежде всего это серьезная охрана с видеонаблюдением по периметру и круглосуточным патрулированием для обеспечения безопасности жителей. Также, чтобы у жителей не было необходимости выезжать постоянно для решения типичных хозяйственных вопросов, должна быть служба быта»,— говорит Алсу Хамидуллина. По ее словам, из инфраструктуры важны детский садик или игровая комната для детей, аптека, мини-маркет. Вся остальная инфраструктура может располагаться за пределами поселка, но в адекватной доступности. Например, по словам Юлии Саболевской, создавать в поселке закрытую школу только для жителей поселка, как правило, невыгодно. Во многом объем инфраструктуры зависит и от размера поселка. По словам маркетолога «Пересвет-Инвеста» Ксении Гришковец, с увеличением поселка до 60 домовладений и больше расширяется и перечень инфраструктуры. В большинстве случаев появляются гостевой паркинг и ресторан, физкультурно-оздоровительный комплекс, развлекательные элементы и банкомат.

Обязательный набор инфраструктуры в коттеджном поселке серьезно отличается от джентльменского набора в дорогом городском комплексе. «В элитном жилом комплексе помимо непременных магазина, автомойки, кафе обязательно должен быть спортзал. Его уровень — это вопрос, насколько девелопер готов делать это самостоятельно либо пригласить сеть. Но при этом понятно, что для небольшого элитного жилого комплекса будет довольно сложно пригласить WorldClass в качестве закрытого клуба, потому что экономически ему нужна проходимость. Поэтому, если мы говорим об элитном жилом комплексе, скорее всего, там появится спортзал, который будет богатым, но очень маленьким»,— говорит вице-президент «Химки Групп» Дмитрий Котровский. При этом содержание любых площадей все равно ляжет на покупателей недвижимости. Поэтому сейчас довольно распространена ситуация, когда элитные комплексы, как и за городом, объединяются, чтобы владеть общей инфраструктурой по соседству, либо просто от нее отказываются.

Алексей Лоссан

Лишние инфраструктурные элементы тяжким финансовым грузом ложатся на плечи жильцов ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

ГОТОВЫЙ ДОМ, ЛЮБОЙ ЭТАЖ

мы объявляем

СТАРТ ПРОДАЖ!

• новый корпус в продаже • ключи после оплаты
• панорамные виды • 0% рассрочка

СКАЙ ФОРТ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

(495) 988·88·77
www.sfort.ru

Реклама