

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Бульон из-под ключа

сектор рынка



(Окончание. Начало на стр. 1)

Но даже различие в цене несильно подталкивает застройщика к выводу большого количества домов «под ключ». Хотя застройщики их количество любят преувеличивать, хитро применяя определение «под ключ» практически к чему угодно: начиная от «коробок», в которых отделка вообще не выполнена, и заканчивая участками с подрядом, на которых они предлагают возвести коттедж, полностью подготовленный к заселению. Впрочем, ни тот, ни другой случаи к варианту «под ключ» не имеют никакого отношения: готовый дом не терпит будущего времени, в него должно быть возможно вселиться сразу сейчас. А именно таких предложений на первичном рынке мало.

Готов по умолчанию

Есть, впрочем, и второй способ появления у застройщика предложений «под ключ». Или почти «под ключ». Он связан не столько с желанием показать «товар лицом», сколько со строительными технологиями, которые используются при возведении поселка. Тут все достаточно просто. Если монолитные или кирпичные дома априори требуют серьезных финансовых и временных затрат на внутреннюю отделку, то коттеджи деревянные — из клееного или обычного бруса, а также оцилиндрованного бревна — в облагораживании внутреннего пространства практически не нуждаются. Напротив, деревянные внутренние поверхности придают им особый шик. Поэтому их, по сути, достаточно лишь возвести, чтобы тут же начать позиционировать как продукт «под ключ». А если еще подключить к коммуникациям, установить сантехнику и мебель, то вообще никаких вопросов не возникнет. Почти такая же ситуация и с разнообразными каркасными домами, которые обычно называют канадскими, финскими, немецкими и пр. Сразу после возведения коробки она приобретает вид «под чистовую отделку», которую довести до готовности «под ключ» несложно.

Показательна ситуация с поселком «Цветочный» от компании «Абсолют менеджмент» (25 км от МКАД по Калужскому шоссе), который сейчас находится в стадии активного строительства и где имеется лишь один дом «под ключ». Это сборно-монолитный пятикомнатный двухэтажный коттедж (159 кв. м) с опуткатуренным и отделанным искусственным камнем фасадом, дорожками и газоном (участок 11,4 сотки), разведенными по дому и подключаемыми коммуникациями (за исключением газа, который планируется подключить в апреле нынешнего года). Внутри выполнена чистовая отделка (обои, ламинат, межкомнатные двери и пр.), установлена сантехника, расставлена мебель, бытовая техника, на окнах висят шторы. Иными словами, дом практически полностью готов к проживанию. Все внутреннее убранство выполнено в нейтральных светлых тонах, мебель тоже светлых оттенков, то есть застройщик создал фон, который каждый может дополнить различными яркими элементами декора. Продается этот коттедж за 14 млн руб. Цена на первый взгляд кажется завышенной, но нужно понимать, что речь идет о территории Новой Москвы. Для сравнения: аналогичные предложения под чистовую отделку (сейчас в «Цветочном» шесть таких предложений) обойдутся в 10,9 млн руб., а подряд на строительство такого же дома (включая расходы на покупку участка и коммуникации) выйдет в сумму около 9 млн руб. Иными словами, прибавка к цене между домом, который еще только предстоит подстроить, и домом под отделку составляет около 20%, а между домом под отделку и «под ключ» — почти 28,5%. При этом речь идет о довольно стандартной отделке, поэтому столь значительная разница в цене явно говорит о том, что в ней заложена дополнительная маржа застройщика.

Не продавать любой ценой?

В проектах классом выше маржу при желании тоже заметить можно, а иногда даже сверхмарку. Скажем, в поселке «Онтарио» (50 км от МКАД по Минскому шоссе) от УК «Урон», в котором завершена первая очередь строительства (22 дома), а осталь-



В каркасных домах чистовая отделка требует минимальных затрат средств и времени

ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

ные планируется возвести в течение 2013 года, в продаже имеется тоже лишь один дом «под ключ». Ну, если совсем честно, то домов два. Но один из них (за 25 млн руб.) появился как частный бизнес одного из покупателей, который довел его до ума, используя эффективные отделочные материалы и мебель. Второй же, который можно приобести за 18 млн руб. (180 кв. м на участке 15 соток), возвел сам застройщик. Оба дома (как, впрочем, и вообще все коттеджи в том поселке) выполнены из клееного бруса, внутри коттеджей есть сауны, каминны, а рядом — большие патио с деревянным настилом (50 кв. м). Разница же в цене возникла из-за разного уровня внутренней отделки и обстановки. Застройщик сделал более скромный вариант, частный же инвестор «шиканул» и выложился по максимуму. Как полагают риэлторы, у более дешевого предложения выше шанс быстрее найти покупателя. Впрочем, это только предположение: оба дома пока не проданы. К слову, в отличие от «инвестиционного» дома, коттедж, который предлагает застройщик, не вполне завершен: внутренняя отделка в нем еще продолжается. Да и мебель только выбрана, но еще не заказана. В полностью же готовом виде коттедж может предстать лишь в конце апреля.

Несколько больше выбор домов «под ключ» на территории яхт- и гольф-клуба «Завидово» (100 км от МКАД по Ленинградскому шоссе), хотя и здесь в основном предлагаются участки с подрядом. Сейчас, например, в продаже есть два дома, построенных по канадской технологии, которые разделены на комнаты гипсокартонными перегородками, а на стенах — обои. Такой дом площадью 133 кв. м обойдется в 7 млн руб., при этом цена на землю в этой сумме не заложена и составит около 2,4 млн руб. (к слову, во всем «Завидово» цены на землю фиксируются в долларах, а на дома — в рублях). Располагаются эти дома в части «Марина», то есть неподалеку от воды. А в другой части поселка, на второй линии от гольф-поля, предлагается несколько готовых домов, построенных по финской технологии. Вся внутренняя отделка у них полностью выполнена из дерева, а снаружи они стилизованы под дома из клееного бруса. Такой дом площадью 260 кв. м обойдется в 15,8 млн руб. Плюс 9 млн руб. за участок 18 соток.

В плане ценообразования на готовые дома интересен и поселок «Новорижский оазис» от компании «Иудвул» (94 км от МКАД по Новорижскому шоссе). В нем полностью готовый к проживанию двухэтажный дом (160 кв. м, участок 9 соток) из клееного бруса продается за 11,9 млн руб. (хотя в конце прошлого года цена на него была на 2,3 млн руб. ниже). При этом примерно за такой же по характеристикам дом, которому еще предстоит отделка (в том числе наружная, если этого захочет владелец), просят практически втрое меньше. настолько высокая ценовая разница тут же рождает предположение об «отсекающей цене», которая ставит под сомнение нацеленность в ближайшее время на продажу и снова под-

На территории яхт- и гольф-клуба «Завидово» имеются в продаже два дома «под ключ»

ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

водит к идее демонстрационного дома. С которой, собственно, все и началось.

Спрос не дорос

Не вдаваясь в истинные причины данной ситуации, в этом месте логично будет перейти к самому сложному сегменту — элитной загородной недвижимости, для которой размер вложений в отделку и меблировку зачастую оказывается решающим фактором как для покупателей, так и для застройщиков. Консалтинговые компании, которые занимаются сопровождением дорогих проектов, предлагают такую формулу ценообразования для готового дома: цена земельного участка (включая коммуникации и ландшафтный дизайн) плюс 90 тыс. руб. за каждый квадратный метр. Учитывая, что на рынке элитной недвижимости основной спрос приходится на предложения до 90 млн руб. (а еще лучше, чтобы они укладывались в диапазон 30–45 млн руб.), за весь продукт в целом, а земля на тех территориях, которые можно позиционировать как элитные, едва ли будет дешевле 900 тыс. руб. за сотку (а скорее — гораздо выше), получаем примерно следующее. По меньшей мере 18 млн руб. уйдет только на земельный участок (если считать «психологическим минимумом» для элитного дома 20 соток), то есть на дом при максимальном раскладе останется 72 млн руб., а при самом востребованном покупателями — 12–27 млн руб. Что теоретически дает возможность построить дом «под ключ» площадью 800 кв. м, а при минимальных суммах — 133–300 кв. м. Сразу становится понятно, что домов «под ключ» до 45 млн руб. в элитном сегменте быть практически не может, ибо, даже несмотря на тренд к уменьшению размеров самых востребованных площадей, коттеджи в 133 кв. м едва ли купят, да и 300 кв. м может оказаться маловато. Урезать участок тоже нельзя, иначе дом не будет восприниматься как элитный. Остается оптимизировать затраты на строительство и отделку. А это путь достаточно опасный, который допустим только для объектов более низкого класса.

А вот и результат: по данным компании Penny Lane, сейчас на традиционном для элитной недвижимости Рублево-Успенском шоссе имеется лишь 32 дома «под ключ» (и чуть более 200 — под отделку), причем основная их масса приходится на вторичный рынок. И большинство имеющихся вариантов относится к совсем иной ценовой категории. «Например, в экоселке «Любучин хутор» (16 км от МКАД, УК «Урон») на Рублево-Успенском шоссе на продажу выставлена вилла площадью 1400 кв. м с дизайнерской отделкой, меблировкой, бассейном и установленной бытовой техникой за 261,5 млн рублей, — рассказывает директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп» Анна Соколова. — При строительстве коттеджа использовано необычное дизайнерское решение: в центре дома установлено стеклянное патио с живым деревом». Три предложения с отделкой имеются и в поселке «Трувилль» (16 км от МКАД по Минскому шоссе. «Например, так называемый „Немецкий дом“, — рассказывает директор департамента загородной недвижимости компании IntermarkSavills Нина Резниченко. — Автор этого проекта — немецкий дизайнер Анна Лайман. Она любит говорить, что является потомком русского архитектора, работавшего при императорском дворе. Стиль дома, где сочетаются различные элементы (кантри, хай-тек и т. д.), является авторской разработкой архитектора». Сейчас цена на этот дом эквивалентна 115,5 млн руб. Остальные предложения «под ключ» в «Трувилле» дороже. Иными словами, практически все первичные предложения «под ключ» на элитном загородном рынке из-за высокой цены не попадают в разряд самого востребованного продукта, а потому и продаются очень неспешно даже по меркам элитного рынка.

Наталья Павлова-Каткова, главный редактор портала **ГдеЭтотДом.РФ,** специально для «Ъ-Дома»

НОВЫЙ АРБАТ, 32

A P A R T M E N T S

SERVICED BY
MARRIOTT

...когда Вы хозяин, а не гость

Большой город может быть подвластен силе и духу успешного человека. Апартаменты «Новый Арбат, 32», расположенные в самом центре деловой жизни столицы, с сервисом от отеля Marriott Novy Arbat дарят такое преимущество своим владельцам. Здесь можно продолжать жить и не останавливаться, пусть даже на мгновение, умело оттачивая все грани жизни в динамичном городе. МФК «Новый Арбат, 32» - это абсолютно новый городской формат, эксклюзивность и качество которого формируют преимущество сервиса Marriott.

Назвать по праву своей собственностью, владеть безгранично и ситуацией, и апартаментами на Новом Арбате сегодня - значит иметь неоспоримое преимущество уже завтра.

+7 (495) 737-77-71

www.n-arbat32.com

Апартаменты «Новый Арбат,32» находятся в собственности, разработаны и выставлены на продажу ЗАО «Балтийская Строительная Компания - Санкт-Петербург», а не Marriott International, Inc или ее дочерними предприятиями («Марriott»). «Марriott» предоставляет услуги жителям апартаментов от гостиницы «Марriott Новый Арбат».