

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Масштаб имеет значение

ТЕХНОЛОГИИ

Большие коттеджные поселки, занимающие 100 с лишним гектаров, строятся куда дольше стандартных загородных проектов, довольствующихся территорией в 15–25 га. Но даже если строительные работы еще не завершены, в крупногабаритном поселке первым жителям обитать гораздо удобнее, чем в его сравнительно небольшом по масштабу аналоге. Правда, при соблюдении некоторых условий.



Разрезать по жилому

Осваивать масштабные земельные наделы девелоперы любят. Это гораздо удобнее, нежели вести множество разрозненных проектов, расположенных в диаметрально противоположных концах Московской области. Так и территорию спланировать проще, и логистика легче выстраивается, и вопросы с инженерными коммуникациями и социальной инфраструктурой решаются оперативнее, и продвигать проект удобнее, да и следить за единой стройплощадкой куда сподручнее. Другое дело, что реализовывать на большом пятне застройки единственный поселок мало кто отваживается. Чаще происходит так: мегатерриторию, отведенную под загородное строительство, фиксируют под единым брендом, однако де-факто дробят на несколько отдельных проектов порой совершенно разных

классов и с разными типами застройки. Так безопаснее в плане рентабельности.

Особенно показательны в этом смысле проекты-тысячники (если мерить гектарами), например А-101 на Калужском шоссе или крупные проекты в районе Рублево-Успенского шоссе, о которых было объявлено еще в 2006–2007 годах. Даже планы в отношении тех из них, которые собирались осваивать как единый проект, со временем были скорректированы. «В кризис у некоторых из них сменились собственники, поэтому сейчас эти территории находятся на этапе разработки новых концепций», — рассказывает директор департамента аналитики и консалтинга компании «Метриум Групп» Анна Соколова. — Например, «Рублево-Архангельское» перешло Сбербанку, а территория площадью 1055 га, расположенная в границах от 17-го до 27-го км по Рублево-Успенскому

В Millennium Park давно появились первые жители, хотя достроить предстоит больше домов, чем уже сдано

ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

шоссе, досталась ВТБ в счет погашения долга Объединенной промышленной корпорации. На данном участке будет реализован проект «Городская деревня», его концепция основана на комплексном подходе и предполагает возможность жить круглый год за городом, имея при этом доступ ко всем необходимым объектам городской цивилизации».

Судьба экс-города миллионеров «Рублево-Архангельское» окончательно прояснилась в начале апреля, когда правительство РФ утвердило идею реализовать на его территории Международный финансовый центр. Значительную часть участка займут офисно-деловая застройка и торгово-социальная инфраструктура, а на жилые при-



дется 1,78 млн кв. м. В каком виде будет представлена жилая часть, станет ясно после разработки архитектурной концепции застройки — пока об этом говорить рано, однако даже по уже обнародованному данному ясно, что территорию будут дробить. Что же касается «Городской деревни» (Urban Village), простирающейся вдоль Москвы-реки в окрестностях Рублевки и Ильинского шоссе, то тут дробление территории уже произошло: ее идеология не просто обрисована, но и начала воплощаться. Это 20 отдельных проектов — как жилых, так и инфраструктурных. Из жилых в активной стадии развития сейчас находится лишь один, который получил название «Николо-Успенское». Поселок рассчитан на 90 домовладений по 300–400 кв. м, общая территория составляет около 30 га, и, по сведениям генерального директора «ВТБ Недвижимости» Павла Косова, реализация этого проекта займет еще примерно два с половиной три года. На очереди еще три поселка «Городской деревни», которые в варианте прежнего собственника носили название «Плещеево».

Дефекты дробления

Причины, по которым девелоперы выбрали именно такой путь развития мегатерриторий, понять можно, но станет ли от этого комфортнее будущим жителям, особенно тем, которые заселятся задолго до полного завершения строительства? Чтобы попытаться ответить на этот вопрос, стоит взглянуть на еще один проект-тысячник — «Истринскую долину» от компании «Вектор Инвестментс», реализация которого началась несколько лет назад. Как и будущие проекты на Рублевке, «Долина» представляет собой шпалейку отдельных проектов, размещенных на смежных территориях общей площадью 1,7 тыс. га (63-й и далее километры от МКАД по Ленинградскому шоссе). Однако в отличие от большинства своих собратьев по габаритам, «Истринская долина» уже не первый год успешно воплощается на практике. Так, в нее входят коттежные и дачные поселки «Шелестово», «экопарк «Ушаково», Zorino sport village, «Дачи Honka», Lake-side и многие другие, при этом имеющие разные габариты. Скажем, дачный проект «Никитское» — это 64 га, разбитые на 420 участков (около половины из них уже продано). А в поселке бизнес-класса «Берег Honka» (общая площадь 12,5 га), который граничит с центром активного отдыха, из 72 участков продано 15.

И в том, и в другом поселке нынешним летом первые жители появятся вряд ли. В «Никитском», которое реализуется по схеме «без подряда», скорее всего, начнется активное строительство домов на проданных участках, поэтому первые дачники здесь ожидают лишь через сезон. Такие же прогнозы и в отношении поселка «Берег Honka»: с мая по август здесь пройдет все коммуникации глубокого заложения (водопровод и канализацию), а сами дома (а продают тут исключительно участки с подпорядком) начнут возводить осенью. Поэтому говорить о том, удобном или неудобном будет для первых жителей соседство с продолжающейся стройкой, пока преждевременно. Хотя некоторые прогнозы сделать можно. Для этого достаточно взглянуть на план конкретного поселка и расположение уже проданных участков. Скажем, в «Береге Honka» большинство приобретенных участков соседствует друг с другом и расположено вдоль лесного массива. В то же время они находятся в части, наиболее удаленной от въездной группы. Рядом с ней пока не продан ни один объект, а другого въезда в поселок нет. Поэтому всякий раз, приезжая к себе домой, первые жители будут лицезреть либо активное строительство (если к тому моменту участки будут проданы), либо пустоты, перемежающиеся частично построенными коттеджами. Скорректировать ситуацию удастся лишь в том случае, если застройщик начнет возводить дома, не дожидаясь покупателей. Однако на данный момент о таких планах компания не объявляет. Поселком «Никитское» ситуация еще менее предсказуема, хотя проданные участки расположены довольно кучно. Однако, как и в любом проекте без подряда, повлиять на скорость их освоения практически невозможно: все будет зависеть от финансовых возможностей тех, кто стал здесь собственником земли.

Опытный образец

По сути, это традиционные для всех поселков среднего размера «трудности роста», от которых единое название всех окрестных поселков не спасет. Иное дело, если на большей территории действительно реализуется лишь один крупный поселок. Тогда варианты возможны. С одной стороны, на возведение поселка-гиганта уходит гораздо больше времени, а с другой — продолжающееся строительство для жителей может быть совсем незаметно. Правда, для этого процесс застройки нужно организовать строго определенным образом, и понимание этих принципов приходит лишь с опытом — своим личным или чужим.

Так, один из самых старых крупных подмосковных проектов, коттеджный поселок «Княжье озеро» (застройщик — ГК «Сапсан», 24 км от МКАД по Новорижскому шоссе), вышедший на рынок более десяти лет назад, правила масштабного загородного строительства открыл для себя эмпирическим путем. Первоначально в нем планировалось возвести лишь 230 коттеджей (по тем временам и это небывалый размах) и полностью завершить все работы в 2006–2007 годах. Однако поскольку проектом активно заинтересовались покупатели (дополнительно их подстегнул стремительный рост цен на недвижимость, начавшийся в 2004 году), поселок начал прирастать новыми очередями. В итоге жители, которые заселились туда в числе первых, столкнулись с серьезной проблемой: буквально у них под окнами рассказывали толпы голыстышек рабочих, а по тем же самым дорогам, которыми ежедневно пользовались владельцы домов, сновала строительная техника.

Потребовался практически год на то, чтобы с этой ситуацией справиться, организовав несколько въездов и по-иному спланировав ход строительства. И это получилось. Поэтому сейчас, когда «Княжье озеро» продолжает разрастаться (число объектов в нем уже перевалило за тысячу, а территория превысила 160 га), прежних неудобств жителей уже не возникает.

Приятная сторона масштаба

Застройщики, которые вышли со своими большими загородными поселками позже «Княжьего озера», чужие ошибки учли и сами пытаются таковых не допускать. «В проекте «Западная долина» после окончания строительства первой очереди (третий квартал 2013 года), не дожидаясь даже первых новоселий, мы сразу перераспределим строительные потоки», — рассказывает коммерческий директор компании RDI Дмитрий Власов. — Въезды для техники будут располагаться не менее чем в 500 м от въездов на завершенную территорию. Также строительный городок мы перенесем к новым застраиваемым территориям. Так что стройка практически не будет создавать дискомфорта первым жителям. На территории первой очереди озеленение отчасти уже выполняется, финально будет завершено в третьем квартале 2013 года». Напомним, что проект «Западная долина», занимающий территорию 76 га и расположенный в 21 км от МКАД по Киевскому шоссе, реализуется по принципу комплексной застройки: в нем представлены как коттеджи и таунхаусы, так и малоэтажные дома.

По мнению специалистов из компании Villagio Estate, в активе которой самый большой из ныне строящихся коттеджных поселков — Millennium Park (285 га в 19 км от МКАД по Новорижскому шоссе), для обеспечения комфорта проживающих одними дополнительными въездами и перемещением строительной техники с территории по особому спланировать всю территорию и спроектировать сеть внутрипоселковых дорог так, чтобы строительный транспорт или автобусы с рабочими могли не просто незаметно попадать в поселок, но и столь же незаметно для жителей перемещаться по нему в нужную точку и выезжать обратно, — рассказывает Алексей Коротких из Villagio Estate. — А это возможно лишь в том случае, если эти моменты продумать на самой ранней стадии разработки проекта, задолго до выхода на стройплощадку. Мы именно так и поступили. Более того, мы намеренно отсрочили начало продаж в некоторых кварталах поселка и открыли их лишь тогда, когда прокладка дорог и коммуникаций была полностью завершена. Это одновременно позволило и повысить интерес к Millennium Park,

В поселке «Пестово» из почти 500 участков незастроенными остались всего 7

ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

и ускорить возведение домов, то есть приблизить весь проект к стадии завершения, которую так ценят покупатели».

На сегодня в Millennium Park сдано 315 домов, 281 строится, лишь на 74 участках строительство еще не началось. В поселке постоянно проживает 60 человек, еще в 100 домах завершается ремонт. При этом от любого заселенного дома и от большинства тех, в которых новые владельцы заканчивают внутреннее обустройство, до ближайшего строящегося коттеджа не менее 100 м, а часто — гораздо больше: 400–600 м. Но дело не только в этом. В распоряжении тех, кто уже переселился в поселок, — обустроенные еще несколько лет назад прогулочные зоны вдоль каналов и несколько парков. Поэтому соседский ремонт жителями практически не ощущается.

Приказано сдать жильем

Примерно так же реагируют и клиенты, посещая поселок «Пестово» (22 км от МКАД по Дмитровскому шоссе) от компании ОПИН. Он занимает территорию 150 га, примыкающую к Пестовскому водохранилищу, и, в отличие от Millennium Park, заселен уже на 70%. Поэтому большая часть пути к финальному избавлению от каких бы то ни было строительных работ в нем уже позади, хотя большинство вышеупомянутых мер здесь тоже принимали. «Чтобы жителям «Пестово» не мешали строительные работы, мы сразу инвестировали в строительство всего поселка, в том числе в прокладку коммуникаций и дорог, а уже потом продавали построенные коттеджи», — рассказывает заместитель генерального директора по продажам ОАО ОПИН Наталья Карташова. — Для покупателей участков с подпорядком было установлено два условия: во-первых, в обязательном порядке должен был быть согласован проект дома, чтобы не нарушать единую архитектурную стилистику проекта, а во-вторых, мы устанавливали ограничение по сроку строительства дома, которое составляло 18 месяцев. Конечно, некоторые отделочные работы продолжались, тем не менее подобные случаи единичны, и на фоне общего масштаба проекта они не создают неудобств жителям. А кроме того, такой подход позволил нам избежать затягивания сроков строительства поселка в целом».

Сейчас в поселке в продаже имеются 7 участков и около 40 готовых домов, все остальное (а общее количество объектов тут составляет 420) уже реализовано. Примерно в той же степени реализован и другой большой поселок компании ОПИН — «Мартемьяново» (27 км от МКАД по Киевскому шоссе, площадь поселка — 200 га). Из пяти его кварталов три уже практически полностью проданы и построены, при этом надо понимать, что этот поселок вышел на рынок позже большинства других крупных проектов — в 2007 году. После него, в 2010-м, стартовало только проект «Новое Ступино» (1,2 тыс. га, 76 км от МКАД по трассе «Дон», девелопер — MR Group), в котором предусмотрены и коттеджи, и дуплексы, и таунхаусы, и малоэтажные дома.

Впрочем, недавно девелопер «Нового Ступино» сообщил о намерении немного изменить концепцию проекта и в новых очередях застройкой в первую очередь расширять линейку малоэтажных домов в ущерб домам индивидуальным. А это уже совсем другая история: продолжающееся по соседству строительство многоквартирных домов (пусть даже небольшой этажности) неудобств жильцам всегда доставляет гораздо больше. Об этом хорошо осведомлены те, кто приобретает квартиры в стартовом корпусе любого жилого комплекса, состоящего из нескольких зданий. А попадать в такую ситуацию при покупке загородного жилья вдвойне неприятно. Хочется надеяться, что не придется и застройщикам мегапроектов сумеют воспользоваться тем опытом тишины, который уже накопили девелоперы крупных коттеджных поселков. Или придумать собственные методы. Например, заставить строителей ходить на цыпочках. А вдруг поможет?

Наталья Павлова-Каткова, главный редактор портала ГдеЭтотДом.РУ, специально для «Б-Дома»



БАНК, КОТОРЫЙ ЗНАЕТ ТОЛК В ИПОТЕКЕ

КАЖДАЯ ПЯТАЯ КВАРТИРА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПОКУПАЕТСЯ С ПОМОЩЬЮ ИПОТЕКИ, СО ВРЕМЕНЕМ ЭТА ДОЛЯ, С ВЫСОКОЙ СТЕПЕНЬЮ ВЕРОЯТНОСТИ, БУДЕТ РАСТИ. ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ СТАЛ ДЛЯ РОССИЯН УЖЕ РЕАЛЬНОЙ ВОЗМОЖНОСТЬЮ РЕШЕНИЯ КВАРТИРНОГО ВОПРОСА. ПРАВДА, НЕКОТОРЫЕ КЛИЕНТЫ СОМНЕВАЮТСЯ В ВОЗМОЖНОСТЯХ ЭТОГО ИНСТРУМЕНТА. А САМА ИПОТЕКА ДО СИХ ПОР ОКУТАНА ЦЕЛЫМ ОБЛАКОМ МИФОВ И ДОМЫСЛОВ. ВПРОЧЕМ, ЛЮБЫЕ СОМНЕНИЯ ЛЕГКО РАЗВЕЯТЬ ПРОВЕРЕННЫМ СПОСОБОМ. ДОСТАТОЧНО ВЫБРАТЬ СВОЙ БАНК, ПРЕДЛАГАЮЩИЙ ВЫГОДНЫЕ ДЛЯ ВАС УСЛОВИЯ, ОПЫТНЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ КОТОРОГО ЗНАЮТ ВСЕ ТОНКОСТИ ОФОРМЛЕНИЯ ИПОТЕКИ. АВТОРИТЕТНЫМ ЭКСПЕРТОМ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ СБЕРБАНК, С УСПЕХОМ РЕШАЮЩИЙ ВЕСЬ СПЕКТР ИПОТЕЧНЫХ ВОПРОСОВ.



ЖДАТЬ ИЛИ ПОКУПАТЬ?

Средняя ставка по ипотечному кредиту в российских банках в 2013 году составит 13–15% (в Сбербанке с 1 марта рублевая ставка по ипотеке снижена и составляет 12–14% в год*) годовых в рублях. Безусловно, ставки не низкие и существенно отличаются от среднеевропейских. Но это не повод сидеть на месте и ничего не делать.

Как показывает практика, выигрывает тот, кто готов сделать шаг вперед для покупки собственной квартиры. Но не надо думать, что оставшиеся в нерешительности сограждане согласны снимать квартиру и перестать мечтать о своей жилплощади. Зачастую те, кто еще не взял ипотеку, просто продолжают верить слухам о сложности этого мероприятия.

МИФЫ ОБ ИПОТЕКЕ

Домыслов на счет приобретения жилья в кредит достаточно много, чтобы стоило о них поговорить. Разберем самые популярные из них. Почетное первое место занимает слух о том, что для получения кредита на квартиру нужно найти (накопить) причинную сумму денег. Это далеко не так. В среднем по рынку первоначальный взнос составляет около 30% от стоимости квартиры, минимальный размер — не превышает 10%. Более того, есть масса кредитных предложений с нулевым взносом. Существуют и целевые программы для покрытия первого платежа. То есть банк и заемщик, при взаимном интересе, всегда найдут компромисс. А это, согласитесь, радует. Следующий порог, о который развиваются мечты о квартире, это убеждение, что сам процесс оформления кредита занимает очень много времени и сил. В реальности все зависит от самого заемщика: обычно на подачу заявки и одобрение кредита уходит несколько дней. Для того же, чтобы подобрать жилье, включая оформление сделки купли-продажи, в большинстве случаев требуется около двух-трех месяцев.

Еще один стереотип — квартира, купленная в ипотеку, ничем не отличается от своего жилья по той простой причине, что принадлежит банку. В действительности, заемщик, купивший квартиру закладные метры в кредит, сразу становится их собственником и может прописать туда всю свою семью. Более того, заемщик выплачивает деньги за свою квартиру, в отличие от арендатора, вынужденного платить сопоставимую сумму за жилье, которое никогда не станет его собственным. К тому же всегда есть риск, что собственник квартиры откажется продлевать договор аренды, и арендатору придется искать новое жилье со всеми вытекающими сложностями, включая финансовые. Единственное условие при покупке жилья в ипотеку — квартира находится в залоге у банка, который прекращает после погашения кредита, включая вариант с досрочным погашением. Это вполне разумно, благодаря залому

банк минимизирует свой риск невозврата кредита и имеет возможность предложить более низкие процентные ставки, чем по необеспеченным кредитам (например, потребительский кредит).

Но самый устойчивый миф об ипотеке — сроки погашения взятого кредита. Предугадать, что может произойти за 20, а то и 30 лет, довольно сложно. Никто не хочет обременять себя отношениями с банком-кредитором слишком надолго. Как показывает практика, в реальности все гораздо проще. Так, например, большая часть клиентов погашает кредиты за 8–10 лет. К тому же сейчас заемщики могут использовать для досрочного погашения материнский капитал, налоговые вычеты и возврат с уплаченных процентов. Так что ипотека при грамотном подходе помогает решить жилищный вопрос в разумные сроки.

НА ПРАВИЛЬНОМ ПУТИ

Несомненно, для того, чтобы уверенно смотреть в будущее, надо решить и вторую часть ипотечной задачи — выбрать банк. Так, чтобы и ставки были приемлемы для заемщика, и сервис приятный, и время одобрения кредитной заявки не растягивалось на недели. Как вы уже догадались, далеко не каждый банк отвечает всем этим критериям в полной мере. И в этом случае надо ориентироваться на экспертов в области жилищного кредитования, обладающих наибольшим опытом работы в масштабах всей страны. Например, Сбербанк выдает примерно каждый второй ипотечный кредит и самым тщательным образом подходит к аккредитации компаний-партнеров по ипотечным программам. В его пользу говорят богатый опыт, инновации в технологиях и постоянное улучшение сервиса для клиентов. С помощью жилищного кредита от Сбербанка можно приобрести готовое или строящееся жилье, загородный участок, дом или гараж. Есть и различные льготные программы ипотечного кредитования для молодых семей и военнослужащих.

Основные преимущества жилищного кредитования в Сбербанке:

- Достаточно паспорта РФ для подачи заявки на кредит клиентам, получающим заработную плату на счет, открытый в Сбербанке
- В качестве первоначального взноса могут быть использованы: — материнский капитал — жилищные сертификаты
- Есть возможность воспользоваться налоговыми льготами, снижающими расходы на жилье: — имущественный вычет (единовременно) — налоговый вычет (ежегодно)
- Для подтверждения дохода может быть предоставлена справка по форме банка или 2-НДФЛ
- Для увеличения суммы получаемого кредита могут быть привлечены созаемщики
- Удобное погашение кредита: достаточно внести необходимую сумму на счет любым удобным способом, погашение произойдет автоматически в соответствии с графиком платежей
- Страхование жизни и трудоспособности в Сбербанке — добровольное и не влияет на процентную ставку по кредиту.

Наиболее распространенный портрет заемщика по жилищным кредитам в Сбербанке — это клиент в возрасте от 25 до 45 лет со всевозможными диапозонами дохода, которые являются специалистами или руководителями различного уровня. А это самая активная часть населения. Те самые люди, которые очень придирчиво относятся ко всей сфере услуг и привыкли доверять надежным брендам. Они знают, что приобретать долговое жилье или улучшать свои жилищные условия надо уже сейчас. И стараются сохранить очень важный показатель стабильности — качество жизни. В случае с ипотекой это возможно, главное, правильно подобрать условия кредита, которые обеспечат доступные ежемесячные платежи. В Сбербанке предусмотрели и это. Так, при сумме кредита чуть более 1 миллиона рублей размер ежемесячного платежа по программе «Приобретение готового жилья» составляет порядка 12 500 рублей! **

Доступно? Вполне! Думаете об ипотеке? Решение всегда рядом!

* Размер процентной ставки зависит от размера первоначального взноса, срока кредита, категории заемщика, а также участия ОАО «Сбербанк России» в строительстве приобретаемого жилого помещения. С полными условиями предоставления жилищных кредитов вы можете ознакомиться на сайте банка www.sberbank.ru или по тел. 8 800 555 5550.

** Пример расчета суммы ежемесячного платежа: 12 500 рублей означает размер ежемесячного платежа при получении кредита в рамках кредитного продукта ОАО «Сбербанк России» «Приобретение готового жилья» на следующих условиях: сумма кредита 1 171 226 рублей, первоначальный взнос по кредиту от 50%, срок кредита 30 лет. Действующая ставка при данных условиях 12,5% годовых в рублях (после регистрации ипотеки для клиентов, являющихся участниками зарплатных проектов Сбербанка).