

НЕДВИЖИМОСТЬ

Переходный период

В Новосибирске растет интерес к загородной недвижимости. Реакцией застройщиков на запросы горожан стало предложение комплексного освоения земельных участков. Сегмент малоэтажного домостроения развернулся от индивидуальной застройки к поселкам коттеджей и таунхаусов. При этом вслед за спросом мигрирует и предложение, постепенно смещая акцент в сторону элитного жилья. По мнению экспертов, «загородные дома в Новосибирске стали доступнее, а предпочтения покупателя искушеннее».

— загородная недвижимость —

Жители Новосибирска проявляют все больший интерес к загородной недвижимости, говорят аналитики. На этот спрос откликается и строительная отрасль. По данным областного минстроя, в январе — феврале этого года в сегменте малоэтажного жилья в эксплуатацию введено 145 тыс. кв. м. Рост составил 80% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Данные статистики не только подтверждают, но и обосновывают в Ассоциации малоэтажного и индивидуального домостроения (АМИД) региона. «С развитием рыночных отношений загородные дома стали доступнее, а покупатель искушеннее. Если раньше достаточно было купить кусочек земли, то теперь покупатель стремится приобрести готовое жилье. При этом он уже выбирает не просто квадратные метры, а комфортность среды проживания. Но говорить, что постоянное проживание за городом в комфортных условиях уже устойчивая тенденция, пока рано. Такие проекты только появляются», — считает президент АМИД Инна Свечникова.

По мнению аналитика малоэтажного строительства Александра Астахова, основное изменение, происшедшее за последние два года в этом сегменте рынка, — переход от индивидуального домостроения к массовой малоэтажной многоквартирной застройке. «По сути, малоэтажки 2009 года и 2014 года — две абсолютно разные застройки по своему характеру», — подчеркивает господин Астахов. Примерами обозначившегося на рынке тренда он считает жилые комплексы Новая Кубовая ООО НК «Развитие» (первая очередь из 27 коттеджей, 31 дуплекса и 10 таунхаусов на четыре — шесть секций строится на площадке в 57 га на берегу Оби, близ поселка Красный Яр Новосибирского района). Ключевой компании «Экоинвест» в поиме Камышенского ручья, рядом с Иношенским бором, в Октябрьском районе Новосибирска (первая очередь состоит из 14 трехэтажных домов с 1–4 комнатными квартирами) и жилой малоэтажной район Светлый на 20 тыс. жителей вблизи железнодорожной станции Мочище (3–5-этажные дома), который возводит ООО «Антара».

Однако далеко не все так оптимистично оценивают ситуацию с малоэтажным строительством в регионе. Например, ряд коттеджных поселков, строительство которых было начато несколько лет назад на пике моды на подобное жилье, сегодня стоят полупустые из-за низкого спроса, отмечают участники строительного рынка. Причина, по мнению новосибирского девелопера директора ООО «Новосибирская инвестиционно-строительная компания „Метаприбор“» Владимира Мартыненко, в недостаточной продаваемости проектов. «В уже построенных и строящихся коттеджных поселках, на мой взгляд, либо нет никакой разумности, либо ее очень мало. Наши застройщики демотируют своих будущих инвесторов и неудачно выбранным местом для поселка, и от-

сутствием привлекательной природной среды, и удаленностью от большого города и работы, и проблемами с социальной инфраструктурой и транспортной доступностью, и неудачной планировкой поселков и самого жилья. И таких „и“, к сожалению, много», — отмечает собеседник. Более того, некоторые лэнд-девелоперы, обладающие большими земельными участками под малоэтажное строительство, по мнению господина Мартыненко, плохо представляют себе, как сделать интересные проекты для жизни людей. Именно поэтому значительная часть участков в таких поселках или коттеджей, построенных по типовым проектам, не востребованы, а девелоперы несут убытки.

Впрочем, и в этом отношении есть сдвиги к лучшему. Критериям господина Мартыненко в какой-то мере отвечает проект малоэтажного поселка Пригородный Простор из 2–3-этажных кирпичных таунхаусов площадью 110 и 140 кв. м. Строительство поселка ведет на территории Толмачевского сельсовета Новосибирского района ООО «Промгражданстрой» предпринимателя Алексея Кузнецова. Реализация этого проекта началась в 2010 году под девизом «Свой дом на своей земле». Цель проекта господин Кузнецов сформулировал как «создание комфортного жилого пространства за адекватную стоимость покупки и проживания». «В Новосибирской области почти не очень удачные опыты строительства таунхаусов, в некоторых таких поселках до сих пор дома не распроданы, нет спроса. Мне кажется, ошибка состояла в том, что это жилье застройщики пытались позиционировать как элитное», — поясняет свое видение проблемы господин Кузнецов.

КТО ЕЩЕ СТРОИТ МАЛОЭТАЖНОЕ ЖИЛЬЕ

В Новосибирске около 25 поселков таунхаусов и малоэтажных домов. В их числе Бавария (компания АКД), Дивногорский (ООО СЛК), Новомарусино (ЗАО «Строитель»), Березки-Озерный и Березки-Новолуговое (строительная компания «Зеленый дом»).

Стоимость квартир в жилом комплексе (ЖК) Бавария (входит в территорию развития новосибирской агломерации) — 54–61 тыс. руб. за 1 кв. м, в зависимости от размера квартиры и этажа. На двадцати с лишним гектарах ЖК предполагается разместить 39 кирпичных четырехэтажных малоэтажных (1–3 подъезда) и малоквартирных (14–16 квартир на подъезд) жилых домов, выполненных по «кирпичной» технологии.

В коттеджном поселке Березки-Озерный (расположен на Мочищенском шоссе) 188 кирпичных домов, из них 112 — дуплексы (на двух хозяев). Площадь поселка — 25 га.

Березки-Новолуговое находится рядом с селом Новолуговое и входит в перспективную зону развития города. Площадь участка — 174 га. Площади предлагаемых квартир в Березках — от 22 кв. м в таунхаусах до 329 кв. м в коттеджах. Потребители могут выбрать из семи видов комплектации квартир. Различны и площади земельных участков в доме, в котором предлагается квартира. Стоимость квадратного метра квартир в Березках — 25–62 тыс. руб.



Он считает, что доступное и качественное жилье строить вполне можно, но для этого необходимо прежде всего максимально оптимизировать и снизить свои расходы.

«Промгражданстрой» уже построил в Пригородном Просторе 56 домов, еще 94 дома строятся. Средняя стоимость домовладения, которые компания сдает под чистовую отделку, — 3 млн руб., или 20,5 тыс. руб. за 1 кв. м. Всего проектом предусмотрено строительство 618 домов. «Мы все строим сами, без подрядчиков, у нас минимум управленцев — 13 на 500 работающих, отсюда — большая экономия финансовых средств, минимальные издержки», — поясняет Алексей Кузнецов. По его утверждению, дома востребованы. «Причем это не перекупщики, а те, кто планируют жить в поселке, где им созданы все необходимые и комфортные условия: молодежь — молодые семьи, молодые специалисты, только начинающие свою карьеру. Считаю, что в нашем поселке зарождается такой социум, благоприятная среда, некий кондоминиум, с которым расстаться не просто», — подчеркивает бизнесмен. По его мнению, это направление имеет хорошие перспективы, поэтому в 2017 году компания планирует начать освоение соседнего с Пригородным Простором земельного участка.

«Таунхаусы — сегмент очень сложный. Долгое время этот вид строительства не пользовался популярностью у новосибирцев, потому что до сих пор блокированное жилье на два-три хозяина предлагалось за городом и не каждый был готов к этому. Но стоимость ниже цены индивидуального дома все же побеждала, проекты потихоньку развивались. Хотя по большому счету будущее таунхаусов все же в черте

Новосибирска: ментально современному потребителю город ближе. И земельный потенциал — 4 тыс. га, предназначенные под жилищное строительство», — позволяет это осуществлять, — считает Инна Свечникова.

Пока на рынке загородной недвижимости преобладают проекты экономического класса и чуть выше, но в конце прошлого года о намерении развивать проекты загородной недвижимости класса премиум заявила компания «Росса Ракенне СПб» (Honka). Строительство началось с нескольких индивидуальных домов в Новосибирске, на земельных участках заказчиков. Затем компания планирует создание поселков премиум-класса: один в Академгородке под условным названием Серебряные Ключи — Honka на 60 домовладений площадью от 150 до 350 кв. м каждый с земельными участками от 10 до 25 соток, второй участок формируется в Зальцовском районе Новосибирска. Стоимость домовладения, построенного по финской технологии из финской сосны, начинается от 7 млн руб. Уже в 2016 году компания планирует достигнуть объема продаж 150 млн руб., а это 25% доли новосибирского рынка.

«Сейчас многие хотят жить на природе. Мы считаем, что дома премиум-класса должны создаваться под конкретного человека с его представлениями о комфорте, эстетике, экологии. При этом если мы говорим о поселке, то он должен быть связан общей концепцией организации пространства, которая включает в себя в том числе и ландшафтный дизайн с учетом рельефа местности. Нужно найти баланс между индивидуальностью проекта и общей концепцией жилого комплекса. Например, как правило, участки в коттеджных поселках огорожены. Однотипные заборы, за которыми ничего не видно. С одной стороны, обеспечивается приватность пространства. Но в наших комплексах мы принципиально не огораживаем домовладения. Наши архитекторы считают, что нужно максимально сохранить рельеф и использовать его возможности и особенности в организации пространства», — поясняет директор новосибирского представительства «Росса Ракенне СПб» (Honka) Василий Бриль.

Оценивая риски инвестиций в премиальные проекты на рынке загородной недвижимости, собеседник подчеркивает специфику мотивации потенциальных покупателей домов такого класса. «Это некое „родовое гнездо“, которое предполагается передавать из поколения в поколение. Именно поэтому жилья такого класса практически нет на вторичном рынке, его не строят для продажи и не перепродают», — утверждает Василий Бриль. Освоившись на рынке Новосибирска, компания, по его словам, намерена выйти в крупные соседние города: Омск, Красноярск, Барнаул, Кемерово, Новокузнецк. «В некоторых из них, например в Барнауле и Кемерове, мы уже имеем заказы. В перспективе будем рассматривать весь Сибирский федеральный округ», — говорит господин Бриль.

Юрий Белов

Экспертное мнение



генеральный директор московского представительства ООО «Росса Ракенне СПб»

Александр Львовский

Ситуация на сибирском рынке недвижимости, по оценкам экспертов и его участников, противоположна столичным трендам. В регионе не говорят о стагнации и падении цен. Александр Львовский, генеральный директор московского представительства ООО «Росса Ракенне СПб», эксклюзивного дистрибутора компании Honka в России, убежден: предпосылок для паники нет, если компания готова скорректировать собственные маржинальные аппетиты.

— Насколько уместно говорить о кризисе на рынке загородной недвижимости?

— Экономические предпосылки для кризиса, безусловно, были. Но влияние этих факторов сильно преувеличено. У нас есть возможность работать и зарабатывать. Да, на какой-то момент рынок замер, но в нашем сегменте падения нет. Мы не прогнозируем особенно сильных потрясений на рынке и в ближайшей перспективе. Наоборот, за последнее время рынок даже начал расти, примерно на 10–15%.

Я вообще убежден, что кризис может стать катализатором для рождения чего-то нового и интересного. Всеобщая паника точно не оправдана, причем упадническому настроению больше всего подвержена Москва. Компания работает и в Санкт-Петербурге, и на Урале, и в Сибири, и в Татарстане — и мы можем объективно судить о настроении людей. Так вот, суверенность могут заявить: чем дальше от Москвы, тем меньше говорят о кризисе. Я считаю, что сейчас кризис больше в умах, чем на рынке.

— Но девальвация рубля сегодня заставляет многие компании, работающие на российском рынке, существенно пересматривать стоимость своих продуктов, и, повышая ценник, бизнес ссылается именно на кризис. Особенно это касается компаний, работающих с импортом.

— Мы продаем на рынке импортный продукт, и у нас отпускные цены на комплект поставки Honka из Финляндии привязаны к евро. Но мы работаем в России и продаем дома за рубли. Поэтому решили не поднимать цены, а сократить свою маржу. В итоге компания стала меньше зарабатывать. Это серьезное последствие, но поводов для паники все равно нет. Я не вижу ситуации, что «все умерло». Наоборот, все не так плохо, в том числе и на рынке загородного домостроения. Есть прослойка людей, которая хочет построить свой дом и имеет такую возможность.

С уверенностью могу заявить: чем дальше от Москвы, тем меньше говорят о кризисе

— Как российские покупатели воспринимают премиальный сегмент?

— Я противник любой сегментации, дом можно построить и дорого, и дешево, все зависит от заказчика и стоящих перед ним задач. В целом воспринимать дорогую недвижимость готовы ориентированные на нее потребители. Кроме того, наша недвижимость не самая дорогая на рынке. Сейчас самыми востребованными в нашей линейке предложений являются дома небольшой площади. Сегодня клиент умеет считать эти метры, и рубли, он не приобретает что-то избыточное, его интересует дом площадью 150–300 кв. м. Обычно сделка, когда клиент получает загородный дом под ключ, стоит €200–400 тыс.

Лучше всего продаются не готовые дома, а земельный участок с подьездом. Как ни странно, готовые дома не привлекают клиентов, поэтому мы строим таких объектов не так много. В основном предлагаем проектирование с последующим строительством, когда дом делается под конкретного клиента — и это предложение пользуется спросом.

— Что, по вашему мнению, сдерживает развитие рынка?

— Сегодня, к сожалению, до сих пор штурмит строительную отрасль. Даже если мы вернемся к какому-то регулятору, например в виде отдельного министерства строительства или к застройке, лицензированию, то будем рады. Еще одна трудность, как обычно, вялое и запоздалое участие государства в инфраструктурных проектах. Инфраструктуру надо активнее развивать не только в Москве, но и в регионах. Хотя мы с радостью констатируем, что последнее время новые руководители областей движутся в этом направлении. Иногда компания сама обеспечивает развитие инфраструктуры, но это порой увеличивает стоимость конечного продукта.

Беседала Алина Ильина

«В этом деле мелочей быть не может»

— личный опыт —

Новосибирский девелопер директор ООО «Новосибирская инвестиционно-строительная компания „Метаприбор“» Владимир Мартыненко о строительстве загородного дома.

Вопрос строительства моего загородного дома — это вопрос естественной эволюции сознания в моей семье. Мысль о нем зародилась около 15 лет назад. И первоначально это была идея какого-нибудь плавучего дома — большой катер или корабль не для постоянного проживания. Однако постепенно, в ходе обсуждения идеи в семье, я пришел к выводу, что нужен стационарный дом у воды и в лесу. Один из моих партнеров собрался строить некий загородный клуб на несколько человек. Меня привлек подход к проекту: основной лес должен быть максимально сохранен. Под строительство был выбран бывший пионерский лагерь на берегу Бердского залива, за Новым поселком, площадью чуть больше 16 га с полностью



разрушенными объектами. Каждому из членов клуба досталось примерно по 1 га. Участок стал обремененной собственностью, и лишь земля под домовладениями переходила в личную собственность. Саму идею дома я привез из Австралии. В 2008 году в Сиднее проходила конференция по реконструкции частного сектора прибрежной части океана, и местный архитектор Томас Ривард подка-

зал мне концепцию нашего жилища. Он показал свой проект дома для семьи из четырех-пяти человек. Суть его в том, что вся семья должна жить вместе, но так, чтобы никто друг друга не мешал: у каждого своя комната, есть кабинет, общее жилое пространство — веранда, столовая, несколько вспомогательных помещений. При этом проект создается не от заданной площади дома, а исходя из потребностей семьи и ожидаемого уровня комфорта. Учитываются также поведенческие модели внутри семьи и культурные традиции.

Один из вариантов такого дома в стиле техно, представляющий собой некие придуманные формы, я также подглядел в Сиднее, в одной из архитектурных книг, которую я там купил. Дизайнера нашла жена, а архитектора я. Надо сказать, что хороший архитектор под такую задачу — большая проблема, их просто очень мало, потому что качественное и комфортное малоэтажное строительство у нас на начальном этапе развития.

В итоге родилась некая комбинация, прагматичная форма двухэтажного дома общей площадью чуть более 320 кв. м, из которой примерно 70% — жилая. Первый этаж выполнен в кирпиче с облицовкой плиткой из алтайского зеленого сланца, второй — деревянный из клееного бруса, плюс овальная невысокая крыша на гнутых деревянных балках. Со стороны фасада — огромный, в два этажа, витраж, к столовой примыкает полукруглый эркер. В общем, получилось так, как и задумывали: где-то много дневного света и солнца, где-то, наоборот, больше затененности, где-то вид на лес, где-то — на Бердский залив.

На первом этаже мы отказались от стандартных батарей, встроили в стены и пол регулирующую систему водяного отопления, которая работает от индивидуальной газовой котельной на 60 кВт. Это позволило постоянно поддерживать комфортную температуру по всему внутреннему объему дома — примерно 20–22 градуса, даже возле окон и витража. На аварийные случаи, связанные, допустим,

с перебоями подачи газа, предусмотрено резерв — электрический котел на 25 кВт.

Для загородного дома, расположенного в лесу, мне кажется важным использование природных материалов. Поэтому в нашем доме полы деревянные, изготовлены из лиственницы, деревянные евроокна из сосны, лестницы, облицовка и все остальные деревянные изготовлены на собственном заводе с немецким оборудованием. Я заметил, что вся эта естественность благотворно влияет на организм, например в своем загородном доме я меньше сплю, но лучше высыпаюсь.

Естественно, на участке есть гараж на две машины, зоны для прогулок и активного отдыха взрослых и детей и даже детская гоночная трасса, по которой младший сын гоняет на pedalном бimoto.

Таким образом, задача, которую мы ставили перед собой, была выполнена. Построен относительно небольшой, комфортный дом. Жить в нем можно круглый год. Не без мелких огрехов, но в целом все по-

лучилось удачно. Мы позволили себе некоторые изыски, как, например, тот же эркер или камин из алтайского зеленого сланца, поэтому дом у нас, конечно, не дешевый — примерно 120 тыс. руб. за 1 кв. м.

К сожалению, я не видел ни одного загородного жилого дома, где было бы все учтено. Мой личный опыт человека и профессионального строителя показывает, что любой такой дом надо проектировать, исходя из особенностей, обычаев, привычек конкретной семьи. И очень важно уже на этапе зарождения идеи о своем загородном жилье максимально все продумать. Осмыслению подлежат все, в этом деле мелочей быть не может: дышать в таком доме намного интересней, чем постоянно его ремонтировать и перекладывать, продолжать тратить на это деньги и время. Наконец, от того, как тщательно все продумано в самом начале, будет зависеть уровень дальнейшей эксплуатационных расходов, включая уборку территории от снега. Если избежать излишеств, то такой дом обойдется его владельцам относительно недорого.