

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Дома для фрилансеров

Совсем недавно глава Минстроя Михаил Мень дал малоэтажному строительству зеленый свет. На пресс-конференции «Час с министром» в Общественной палате прозвучала фраза, которая может изменить ход строительной истории: «Малоэтажное строительство должно стать приоритетным направлением на рынке жилья России». А вот станет ли?

— тенденции —

## Малоэтажная география

«У нас огромная страна — нам нет нужды уходить куда-то вверх, малоэтажное строительство должно быть коньком нашей страны», — сказал Михаил Мень, но оговорился, что развивать такое строительство стоит «в рамках комплексной застройки». Приверженцы концепции «плотная высотная застройка и большие пространства вокруг» приуныли. Впрочем, к этому шло давно и удивляться в принципе нечему. Это подтверждает статистика: на долю малоэтажного жилья (под ним понимаются жилые комплексы в составе от двух корпусов высотой до пяти этажей), по данным аналитического центра ЦИАН, на начало октября приходится 10 325 лотов в активной реализации (9,5% от общего объема предложения). Большая часть ЖК, по данным ЦИАН, сосредоточена в среднем поясе западного сектора московской агломерации. По числу квартир в реализации лидируют Истринский (1876 единиц) и Одинцовский (1595) районы Московской области.

В Москве ЖК данного формата представлены в Новой Москве (суммарно 808 лотов) и Южном Бутово (проект «Потапово Лайт», 237 лотов).

Если считать не в лотах, а в проектах и домах, то, по данным управляющего партнера компании «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость» Владимира Яхонтова, доля малоэтажного жилья в целом по РФ составляет более половины от общего объема строительства, приближаясь к 60%. На подмосковном рынке, по данным МИЭЛЬ, малоэтажные комплексы занимают около 25% от общего объема представленных на рынке проектов в расчете по корпусам. Всего же, по данным компании, в МО сейчас реализуется порядка 115 малоэтажных комплексов, наибольшее число которых сосредоточено в радиусе до 20 км от МКАД и тяготеет к крупным областным городам или городам-спутникам. «В период с 2012 по 2014 год сегмент малоэтажных жилых комплексов развивался очень активно: за это время объем предложения увеличился более чем втрое. Но за последние полтора года мы видим снижение доли малоэтажной недвижимости в общей структуре предложения. Среди вышедших в 2016 году проектов доля малоэтажных корпусов в новых проектах составляет всего 15,4%, — говорит Владимир Яхонтов. — Если говорить про Новую Москву, то объем квар-



Если девелоперы обяжут отдавать первые этажи под коммерческие и социальные помещения, малоэтажные проекты окажутся нерентабельными

тир в малоэтажных проектах сопоставим с Подмосковьем и составляет порядка 23–25% от общего предложения на первичном рынке присоединенных территорий, но в количестве корпусов доля малоэтажки выше — 50%.

По данным директора департамента продаж девелоперской компании ОПИН Натальи Немчиновой, преимущественно малоэтажные жилые комплексы отодвигаются к комфорт-классу — 83%, в экономклассе представлено 13% предложения. Жилые проекты класса «бизнес» на рынке подмосковных малоэтажек встречаются реже и занимают 3%, а всего один проект относится к премиум-классу.

География проектов довольно обширна, говорят специалисты Аналитического и консалтингового центра инвестиционно-риэлторской компании Est-a-Tet: наибольшее количество проектов малоэтажной застройки, по данным Est-a-Tet, находится в Красногорском районе (шесть проектов): ЖК «Красногорск Парк», ЖК «Замитино», ЖК «Ново-Архангельское», ЖК «Аристово-Митино», ЖК «Опалиха-Village», ЖК «Новый Эдем». Также достаточно много малоэтажных комплексов расположено в Одинцовском и Ленинском районах.

## Чем привлекательно

Что касается спроса, то, по данным Владимира Яхонтова, малоэтажные комплексы можно назвать наиболее стабильным сегментом с точки зрения спроса даже в кризис. Эксперт называет несколько причин: высота малоэтажных комплексов обычно составляет не более пяти этажей, поэтому срок их возведения короче, а возможность задержки строительства минимальна. В текущих экономических реалиях данный фактор является особо значимым для покупателей. Также важным преимуществом малоэтажки является неагрессивная среда обитания, подразумевающая меньшую плотность населения и людского трафика, более человеческую архитектуру в противовес каменным джунглям многоэтажных комплексов. Так, если средняя плотность застройки в многоэтажном проекте находится на уровне 13–15 тыс. кв. м на 1 га земли, то в проектах малой этажности этот показатель не превышает 3–5 тыс. кв. м на 1 га. То есть число соседней меньше минимум в три раза. К примеру, ЖК «Испанские кварталы», один из крупнейших многоэтажных проектов, имеет плотность застройки около 16 тыс. кв. м/га, в то время как в ЖК «Андерсен», например, показатель плотности застройки не превышает 4,7 тыс. кв. м/га (оба проекта расположены на территории Новой Москвы).

Главный же стимулятор спроса, разумеется, цена. И хотя, по мнению управляющего партнера Residential Group Эмилия Захарьева, сейчас многие малоэтажные комплексы испытывают некоторое снижение первичных обращений в офисы продаж, пока ситуация стабильна: ее поддерживает грамотное рыночное позиционирование, которое можно условно разделить на два направления.

Первое, которого придерживаются крупные девелоперы с большим портфелем проектов, представляет малоэтажные комплексы как альтернативу жизни в привычной городской квартире. Акцент делается на привлекательности продукта с точки зрения экологичности проживания (малоэтажные дома строятся камерно, и чаще всего рядом с ними нет производств) и возможность жить в по-настоящему комфортной среде.

Второй вариант позиционирования малоэтажных комплексов апеллирует к ценовой фактору. Квартиры в таких проектах могут продаваться за 1,5–2 млн руб., в то время как в многоэтажных домах такие цены найти довольно сложно. Следовательно, в дальнейшем малоэтажное строительство тоже будет развиваться в двух направлениях. Первое будет фокусировано на воссоздании полноценной и комфортабельной среды для проживания. Девелоперы, реализующие такие проекты, будут привлекать клиентов, желающих получить привычный городской комфорт, совмещенный с достоинствами загородной жизни.

В рамках второго направления сохраняются низкие цены на жилье (такие проекты, как правило, расположены дальше 10–12 км от МКАД). Застройщики будут привлекать клиентов, которым по тем или иным причинам не хватает средств на покупку жилья в ближайшем Подмосковье.

Наталья Немчинова также отмечает лояльное ценообразование в этом сегменте: себестоимость малоэтажного строительства в целом ниже, чем многоэтажных домов, и это позволяет предложить покупателям качественный продукт по невысокой цене. «Так, средняя стоимость квадратного метра в малоэтажных проектах Подмосковья сегодня составляет порядка 75 тыс. руб., что на 7% ниже, чем в многоэтажных новостройках», — говорит эксперт.

## Нюансы для девелоперов

Для девелоперов формат до последнего времени тоже был удачным решением. «Для застройщиков малоэтажка — это более короткие сроки согласования, быстрые сроки строительства, более короткий срок реализации, ниже социальная нагрузка (школы, детские сады), облегченные нормы строительства, возможность применить практически любые архитектурные формы», — выступает в защиту малоэтажки руководитель департамента маркетинга семейства компаний Kaskad Family Екатерина Коган.

По мнению руководителя департамента новостроек компании «НДВ-Недвижимость» Татьяны Подкидышевой, малоэтажка выигрывает за счет снижения объемов застройки: трех-четырёхэтажный корпус проще создать, чем огромный многоэтажный дом (потребуется меньше времени). Таким образом, эта возможность позволяет застройщикам быть более маневренными.

Нюансы заключаются в том, что нужно точно рассчитывать экономику проекта с учетом того, что объект должен быть рентабельным при небольшой высоте застройки.

Вот эти «нюансы» и не дают малоэтажке широко шагать по стране или хотя бы по Подмосковью. «Во все времена, а в кризисное время тем более, на первое место выходит экономика проекта, поэтому, если на тер-

ритории, особенно расположенной близко к Москве, можно строить как малоэтажку, так и многоэтажку, застройщик предпочтет скорее вывести на рынок проект более высокой этажности», — говорит генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина. С коллегой согласен и Владимир Яхонтов, поясняя, что для девелопера построить многоэтажный дом определенно выгоднее строительства малоэтажного жилья: прибыль от реализации проекта выше. Вопрос только в том, что зачастую нет возможности получить разрешение на строительство многоэтажки. Проблема в том, напоминает эксперт, что большая социальная нагрузка, которую город возлагает на строителей, приводит к серьезному удорожанию проектов. И, конечно, практически все девелоперы стремятся возводить как можно более высокие дома, поскольку стоимость возведения социальных объектов практически не отличается в зависимости от того, малоэтажный проект собрался строить компания или комплекс высоток. И если в многоэтажном комплексе эти расходы на инфраструктуру, которые несет покупатель, не так заметны, то в малоэтажном жилье «наценка» сразу бросается в глаза и поднимает ценовой уровень проекта с эконом- на комфорт- или даже бизнес-класс. «В условиях кризисного рынка, волатильности валютных курсов и постоянного снижения покупательской способности редкий девелопер захочет рискнуть и создать дорогостоящий проект на новомосковских территориях. Фактически девелоперы, которые приходят к городским властям и говорят: „Я хочу строить малоэтажное жилье“, сейчас нет», — отмечает Владимир Яхонтов. Негатива добавляет и коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов, считающий, что сейчас ажиотаж вокруг малоэтажных проектов заметно поутих. Особенно если сравнивать с периодом 2012–2014 годов, когда они были на пике популярности и у застройщиков, и у покупателей, а новых проектов выходило по несколько в месяц. По словам Григория Алтухова, лидером по числу новых проектов в тот период была область, где активно продвигались принципы ухода от столичной плотности застройки и снижение этажности новостроек было закреплено законодательно. «В последние полтора года внимание застройщиков переориентировалось на Москву, где в рамках реализации программы по реорганизации столичных промзон высвободилось и продвигается высвободиться достаточное количество интересных для девелопмента площадок, пригодных для полноценного многоэтажного строительства», — считает эксперт.

## Грани рентабельности

Заместитель директора по маркетингу девелоперской компании «Сити-XXI век» Юлия Неверова говорит и еще об одной проблеме, которая может «набежать тучей», — возможных введениях поправок правительства Московской области в региональные нормативы градостроительного проектирования, которые требуют размещения на всех первых этажах жилых домов коммерческих помещений. В таком случае коммерческая инфраструктура в проектах может достигать до 20–25% от общего объема застройки, что совершенно нерентабельно для проекта.

Но главную проблему девелоперы оставляют за кадром.

«Перспективность этого сегмента в целом нельзя оценить как очень высокую», — говорит директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank Алексей Трещев. — Несмотря на видимые преимущества и наличие спроса, недостатки у этого формата также присутствуют, причем как для покупателей, так и для застройщиков».

Как правило, малоэтажные комплексы реализуются на удалении от крупных городов, соответственно, транспортная доступность и развитость инфраструктуры оказываются невысокими, в то время как именно эти факторы для потенциальных покупателей наиболее значимые, особенно в массовом сегменте.

Наиболее перспективным форматом для малоэтажной застройки Алексей Трещев называет строительство на небольшом удалении от Москвы либо крупных подмосковных городов с хорошей транспортной доступностью и инфраструктурой, но при этом в природном окружении. «В этом случае», — говорит эксперт, — проект может быть востребован рынком, однако очевидно, что такие объекты, скорее всего, будут относиться к более высокому сегменту».

Массовое развитие малоэтажной застройки, считает эксперт, возможно только за счет поддержки этого сегмента структурами власти: помощь в развитии транспортной и социальной инфраструктуры, льготы по выделению земельных участков и т. п., а также масштабное соблюдение общей направленности градостроительства в Подмосковье в сторону более комфортного малоэтажного проживания.

Оксана Самборская

## Коммерсантъ

первым 100 подписчикам, оплатившим с 1 по 31 октября годовую подписку на газету или два журнала, подарок — сертификат на 700 рублей на покупку электронных книг\*

# ваш читательский билет

\* Вы сможете активировать сертификат на сайте нашего партнера и потратить сумму на любые электронные книги по вашему вкусу

## как получить подарок?



**1** Оформить и оплатить с 1 по 31 октября годовую подписку в редакции на одну газету или два журнала:  
 ■ на сайте [kommersant.ru](http://kommersant.ru) (в разделе «Подписка»)  
 ■ по телефону 8 800 200 2556 (бесплатно по РФ)

**2** Сообщить свой e-mail для получения подарочного сертификата\*\* на 700 рублей:  
 ■ на сайте [kommersant.ru](http://kommersant.ru) (в разделе «Подписка»)  
 ■ позвонить по телефону 8 800 200 2556 (бесплатно по РФ)

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»  
 Главные события в бизнесе, политике и обществе



Еженедельный аналитический журнал «Коммерсантъ Власть»  
 Власть в России и других странах: секреты и технологии



Еженедельный экономический журнал «Коммерсантъ Деньги»  
 Основные тенденции и проблемы российской и мировой экономики



Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк»  
 Любимое чтение многих поколений



\*\* Вместе с сертификатом вы получаете подробную инструкцию по его активации и получению подарка на сайте нашего партнера