

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Выросшие без подряда

— сектор рынка —

Их проложили, но так и не заасфальтировали, лишь отсыпали гравий. Получились они довольно узкими (две машины не разъедутся), тротуары отсутствуют, вместо них по обе стороны дорог сточные канавы ливневой канализации. Жители наглухо отгородились от соседей сплошными заборами (преимущественно металлическими, из профнастила). Имеющиеся на территории общественные детские площадки почти не используются, да и на велосипедах по поселку редко кто проезжает: не то дорожное покрытие. Все это еще усиливает ощущение разности застройки, характерной для всех поселков без подряда.

Зато есть центральный водопровод и газ. Единственная проблема, которую каждому владельцу пришлось решать в индивидуальном порядке, — это канализация. Но это



совсем не сложно и не очень затратно, особенно учитывая общие расходы на возведение домов. А они в «Загорье» выросли большие-пребольшие — в среднем 200 кв. м, хотя еще семь лет назад такой масштабности, казалось, ничто не предвещало: в имевшихся на тот момент коттеджах было в лучшем случае по 120–130 кв. м, а то и меньше. Этот факт интересен, поскольку на рынке недвижимости преобладает мнение, что с приходом кризиса покупатели поубавили аппетиты и стали довольствоваться более компактными строениями. Но то ли «Загорье» выбивается из общей картины, то ли эксперты не вполне правы, а реальность такова, что на размерах домов здесь экономить не стали.

Цены же здесь почти не выросли: они, по сути, остались на уровне 2010 года (тогда с учетом затрат на подведение коммуникаций они начинались с 1,55 млн руб.). Сейчас такие же суммы указываются и как кадастровая стоимость земли, и как расценки на участки, выставленные на продажу. Например, за участок 13,6 сотки со всеми оплаченными коммуникациями просят 1,7 млн руб., что с учетом выплаченных за эти годы налогов, а также платы за охрану, вывоз мусора и содержание дорог (1,3 тыс. в месяц) сводит маржу к нулю. Зато и убытков не было. Заработать на готовых домах тоже не получается: цены тех, что продаются, сопоставимы с затратами на строительство и даже ниже. За самый дешевый дом просят 3,4 млн руб. Но справедливости ради нужно сказать, что расставаться со своей недвижимостью владельцы не спешат: на продажу здесь выставлено совсем немного коттеджей. Очевидно, что участки покупались не как инвестиция, а как место для жизни, и оно обитателей до сих пор устраивает.

### Заборный индикатор

Поселок «Серебряная подкова» — самый ближний в Москве из тестируемой четверки. Он находится в 15 км от МКАД и располагается между Подольском и Домодедово в излучине реки Пахры. В наш прошлый визит работа здесь кипела — правда, работал сам застройщик: прокладывал газовые сети, делал водозаборный узел, строил собственную очистную станцию для канализации, прятал под землю электрические провода, размечал будущие дороги. А вот дома не строились. Но не потому, что отсутствовали покупатели. Такова была просьба застройщика: подождать, пока не будет завершена инженерия всего поселка. А когда эти работы были выполнены, с поселком произошла неприятная история. Против застройщика было возбуждено уголовное дело, и хотя оно никак не было связано со строительством «Серебряной подковы», на землю под поселком, в том числе уже проданную, был наложен арест, что поставило под удар его дальнейшее развитие. К счастью для поселка и его обитателей, все закончилось хорошо: актив

из-под ареста вывели, покупателей в правах собственности не ущемили, и сейчас объект выглядит именно так, как он и задумывался.

А задумывался он с широкими улицами, названия которых позаимствовали из песни «Пройду по Абрикосовой, сверну на Виноградную...». Вдоль дорог — широкие тротуары, отделенные от проезжей части газонами. Все улицы хорошо освещаются, но висят провода нет: они под землей. Есть несколько больших детских и спортивных площадок, а также прогулочная пристань у реки. Всеми этими объектами активно пользуются, большинство заборов здесь не глухие, много деревянных, есть с красивыми коваными решетками. И вот что интересно, идея сделать заборы именно такими не навязывалась застройщиком: к такому решению каждый собственник приходил сам. В результате, несмотря на то что и заборы, и дома (кстати, еще более габаритные, чем в «Загорье») здесь очень разные, поселок выглядит гармонично и не напоминает «шанхай», которым обычно запугивают всех, кто интересуется проектами без обязательного подряда на строительство.

Это единственный из четверки тестируемых поселков, где цены за семь лет выросли. Если в 2010 году участок площадью 9 соток (это минимальный размер из имеющихся) с учетом оплаты всех коммуникаций можно было приобрести за 3 млн руб., то сейчас на вторичном рынке минимальная цена такого же предложения — 5 млн руб. Даже с учетом довольно высоких ежемесячных затрат на содержание инфраструктуры (около 6 тыс. руб.) и возможного торга продавец останется в плюсе. Впрочем, в продаже участков немного — шесть-семь штук. Чуть больше вариантов готовых или почти готовых домов. Например, цельномонолитный двухэтажный коттедж площадью 330 кв. м, который продается со всей обстановкой, включая большой «умный» аквариум, способный самостоятельно следить за качеством воды и давать рыбам корм. Помимо дома на участке (10 соток, сделан ландшафтный дизайн и высажены фруктовые деревья) есть отдельно стоящий двухэтажный гараж с гостевой комнатой наверху. Цена предложения — 18,5 млн руб. что, по расчетам продавца, примерно соответствует вложениям в дом. Примерно такая же ситуация и с другими предложениями, так что на продаже именно коттеджей заработать будет сложно. Зато часть затрат можно окупить с помощью аренды: поскольку поселок находится совсем недалеко от Москвы, у арендаторов он пользуется круглогодичным спросом. Сейчас в наличии два дома (250–300 кв. м), сдаваемых в аренду, ставка — 100–130 тыс. руб./мес.

### Критерий успешности

Из двух оставшихся поселков в худшем положении оказался «Земляничный» (65 км от МКАД по Симферопольскому шоссе, у деревни Курнико-

во Чеховского района). Он единственный, где в первичных продажах еще осталось несколько участков. Продаются они по 72–85 тыс. руб./сотка, при том что в 2010 году цены здесь начинались с 81 тыс. руб./сотка, а за некоторые особо удачные участки достигли 156 тыс. руб./сотка. То есть земля явно подешевела. Подешевело и присоединение к электрическим сетям (это единственная из общих инженерных коммуникаций в поселке), причем аж вдвое — с 250 тыс. до 125 тыс. руб. с участка. Прежними остались лишь ежемесячные платежи за охрану и расчистку дорог зимой — по 1,3 тыс. руб. с участка.

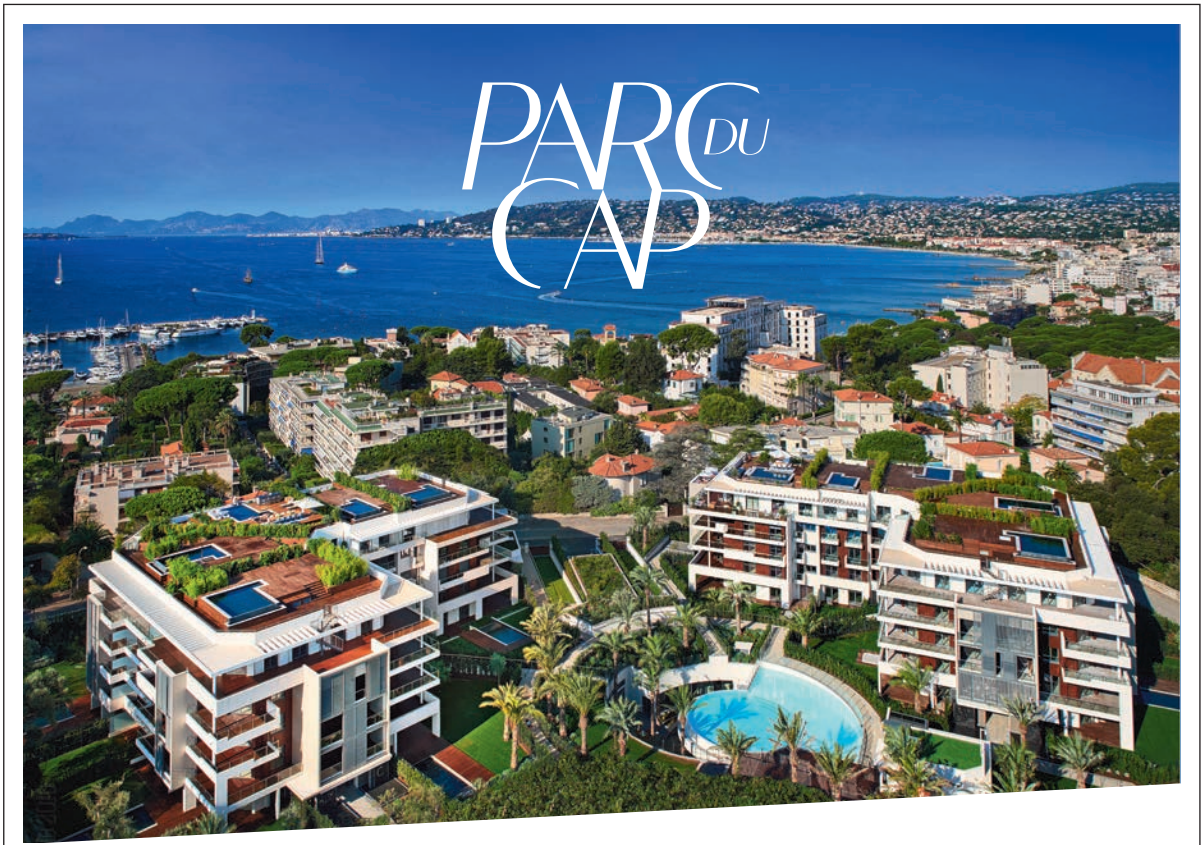
В «Земляничном» есть пара десятков предложений о продаже «вторички», часть — с уже оплаченным электричеством. Причем есть более габаритные, чем сейчас имеются у застройщика (у него предел — 17 соток), а цена на 11–15% ниже, чем на «первичку». То есть они явно выставлены с убытком для собственников, но тем не менее их пытаются продать. Помимо этого здесь можно приобрести несколько домов, в основном каркасных или из пеноблоков, площадью 120–200 кв. м в ценовом диапазоне 3,7–7,6 млн руб. Большинство из них сразу строились на продажу, но покупать их не очень спешат: некоторые объекты присутствуют в базах недвижимости уже больше двух лет.

И, наконец, «Петровский Парк-2», расположенный в 35 км от МКАД по Новорижскому шоссе у села Петровское, оказался единственным поселком, где ценовую динамику выявить не удалось: в нем не выставлено на продажу ни одного объекта. Поселок уже полностью застроен, есть лишь единственный участок, на котором строений пока нет, но он не продается. Зато много чего имеется в «Новорижском» — гигантском поселке на 800 участках, что по другую сторону шоссе. Восемь лет назад, когда он только-только вышел на рынок, «Петровский парк-2» от него серьезно пострадал: в отношении для Новой Риги крупную и относительно дешевую новинку без подряда перебежало так много покупателей, что поселкам-конкурентам пришлось существенно снизить цены. В «Петровском парке-2», скажем, дисконттировать пришлось на 12%. «Этот проект обрушил весь рынок ближних земель, а в радиусе 20 км и вовсе его убил», вспоминает руководитель отдела исследований Vesco Consulting Татьяна Алексеева. — Поселки, где продавались готовые дома, не выдержали конкуренции с демпинговыми предложениями «Новорижского», и в итоге многие превратились в «шанхай». Теперь практически любой, кто хотел приобрести к элитарной публике, мог позволить себе купить участок без подряда и построить дом. Неудивительно, что за первый год была реализована чуть не половина участков, более того, в отдел продаж выстраивались очереди на оформление земли, видано ли?! Эксклюзивным был не только масштаб продукта, его низкая цена, но и стратегия продаж: во-

первых, Villagio Estate были первыми, кто платил повышенную комиссию риэлторам; во-вторых, они продавали продукт на нулевой стадии готовности за счет уже готового продукта — сначала клиентов везли в «Гринфилд» или «Риверсайд»».

первых, Villagio Estate были первыми, кто платил повышенную комиссию риэлторам; во-вторых, они продавали продукт на нулевой стадии готовности за счет уже готового продукта — сначала клиентов везли в «Гринфилд» или «Риверсайд»».

первых, Villagio Estate были первыми, кто платил повышенную комиссию риэлторам; во-вторых, они продавали продукт на нулевой стадии готовности за счет уже готового продукта — сначала клиентов везли в «Гринфилд» или «Риверсайд»».



## ФРАНЦИЯ, ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

Великолепный жилой комплекс  
Готовые квартиры и пентхаусы

- 2 бассейна • Круглосуточный консьерж-сервис и охрана • Теннисные корты
- СПА-комплекс • Прекрасный двор с ландшафтным дизайном
- Подземный паркинг



+7 (495) 252 0099  
WWW.PARCDUCAP.RU



В поселке «Загорье» цены не изменились с 2010 года

если не принесли покупателям желаемой доходности, то и не опустошили их карман.

Однако ждет ли такой же успех новые поселки, вышедшие на рынок в последние пару лет, предсказать трудно: слишком много их появилось. Хотя для покупателей именно этот сегмент стал самым приоритетным.

«Несмотря на то что общее число сделок с загородной недвижимостью в прошлом году было на 23% ниже, чем даже в 2015-м, впервые за много лет участки без подряда стали лидерами спроса, — говорит управляющий партнер компании „МИЭЛЬ—Загородная недвижимость“ Владимир Яхонтов. — Доля этого сегмента за 2016 год выросла до 48% с 27% в 2015 году. Это во многом объясняется ограниченностью денежных средств у покупателей — они выбирают приобретение участка без подряда, чтобы, когда появится возможность, самим построить собственный загородный дом».

Другое дело — достаточно ли этого спроса, чтобы цены начали расти привлекательными для инвесторов темпами. Скорее всего — нет.

Наталья Павлова-Каткова