



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 14 декабря 2017 №233 (6227 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



19 Стоит ли покупать зимой загородные дома и участки

21 Как частный инвестор может заработать на программе реновации

22 Почему сейчас актуальны долгосрочные инвестиции в европейскую недвижимость

Формат для умных

Таунхаусы постепенно превращаются в тот формат, в котором они и задумывались, — городской дом. Не случайно один из вариантов проекта реновации столичного района Кузьминки предполагает заблокированные дома вдоль парковой зоны, а в «Зиларте», что строится на месте бывшего автогиганта ЗИЛ, несколько таунхаусов уже есть, более того, именно их возвели здесь первыми. Но все же пока таунхаусы чаще воспринимаются лишь как загородное жилье, и во многом благодаря именно этому сегменту загородный рынок остается на плаву.

— сектор рынка —

Начать до двух

О том, что происходит с подмосковными таунхаусами, красноречивее всего рассказывают цифры. Во-первых, их доля на загородном рынке, почти десятилетие державшаяся на отметке 20%, рванула вверх и концу текущего года доросла аж до 37% (впереди только участки без подряда, доля которых превышает 50%). Такие данные приводит компания «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость». Исключение составляет лишь самый дорогой сегмент, где в относительных показателях объем предложения за последний год уменьшился — впрочем, ненамного: на 2%. Сейчас, по информации Kalinka Group, в структуре элитного загорода на этот формат приходится около 15%.

Во-вторых, чтобы замануться на покупку таунхауса, много финансов уже не требуется: входной билет начинается до 2 млн руб., что сопоставимо со стоимостью самой бюджетной «однушки» за пределами административной границы Москвы.

Скажем, за таунхаус в поселке «Бисерово-парк» (застройщик — ООО «Бисеровское»), расположенный в 15 км от МКАД по Горьковскому шоссе, просят 1,7 млн руб.

В некоторых комплексах можно отыскать предложения и еще дешевле, но такие варианты за гранью добра и зла: низкий ценник в них получается из-за того, что исходно декларируется лишь стоимость коробки секции, а инженерные коммуникации идут за дополнительную плату. Но данный подход противоречит законодательству: с 2014 года таунхаусы рассматриваются лишь как малоэтажные многоквартирные дома (и продаются в соответствии с 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве»), а такие объекты без коммуникаций вообще невозможны, и нет ни одной причины, чтобы за подключение, скажем, к водопроводу или канализации взимать отдельную сумму.

Однако это вовсе не означает, что цены на заблокированные дома рухнули, стимулируя повышенный спрос. Все с точностью до наоборот: по данным Villagio Estate, несмотря



Застройщики загородных таунхаусов надеются, что этот сектор рынка ждет светлое будущее

на то что за последние три года продажи таунхаусов снизились на 21%, цены остались на прежнем уровне. А в новых поселках по мере роста строительной готовности, напротив, прирост цен максимален по сравнению с другими загородными форматами.

Скажем, в проектах холдинга Kaskad Family, который сейчас является, пожалуй, самым активным игроком на рынке таунхаусов (такой формат жилья представлен в семи комплексах компании), разница

в стоимости квадратного метра на старте продаж и при сдаче в эксплуатацию зачастую превышает 50%.

Умножить на четыре

Если отрицательной ценовой динамики на таунхаусы не наблюдается, откуда же взялся минимум в 1,7 млн руб. из приведенного выше примера? Вся хитрость в габаритах предложения. За эту сумму продается секция в 42 кв. м, но такой размер на загородном рынке — большое исключение. Даже после существенной оптимизации (а с 2008 года средняя площадь таунхауса уменьшилась на 150 кв. м) до столь ради-

кальной отметки типичное предложение все же не опустилось.

«Наибольшей популярностью сейчас пользуются таунхаусы площадью 100–120 кв. м с участком 1–2 сотки, а вот проекты с площадями свыше 300 кв. м покупатели все чаще обходят вниманием», — рассказывает руководитель аналитического центра агентства «Инком-Недвижимость» Дмитрий Таганов.

Соразмерны габаритам и средние бюджеты покупки. По сведениям «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость», около трети предложений подмосковных таунхаусов находятся в ценовом диапазоне 5–8 млн

руб., а около 60% из расположенных в Новой Москве укладываются в пределы 8–12 млн руб. То есть средний ценник примерно в четыре раза больше минимально возможного.

Интересно, что четверо разнятся минимальные и средние цены и в сегменте элитных таунхаусов. В нем, по данным агентства недвижимости «Метриум Групп», средняя стоимость сопоставима с 48,9 млн руб., а типичное предложение — таунхаус площадью 318 кв. м с участком 4,7 сотки. При этом минимальный бюджет, в котором возможна элитная покупка, существенно ниже.

Цены на элитные таунхаусы начинаются от 13,5–13,9 млн руб. и зависят от количества метров, новизны проекта, надежности девелопера и территории застройки, — говорит председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева. — Скажем, за 17 млн руб. можно приобрести таунхаус площадью 240 кв. м».

Что же касается максимальных цен, то они достигают почти 100 млн руб. «Наиболее дорогие объекты недвижимости данного формата сосредоточены в таких престижных поселках, как «Азарово» (23 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе) и «Довиль» (10 км от МКАД по Минскому шоссе), где средний бюджет предлагаемого таунхауса составляет свыше 95 млн руб., а также в «Резиденции Рублево» (1 км от МКАД по Мяскининскому шоссе), где средний бюджет — 81,8 млн руб., — рассказывает директор департамента продаж загородной недвижимости компании Savills в России Нина Резниченко.

Новинки с фишками

Возросшая доля таунхаусов в структуре загородного рынка в определенном смысле хитрость. с22



ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
IV КВАРТАЛ 2017

ГАС
Интеллектуальная недвижимость

РОСКОШЬ КЛАССИКИ
НА НОВОМ АРБАТЕ

ТЕАТРАЛЬНЫЙ
ДОМ
Резиденции De Luxe
на Поварской

495 **725.55.55**
THEATER-HOUSE.RU

РЕКЛАМА. *ДЕ ЛЮКС. ЗАО «ГАС-ТЕХНОПАРК».