

# ДОМ СТРОИТЕЛЬСТВО

## Поселок для своих

### сектор рынка

Корпоративные поселки представляют собой особый вид загородной недвижимости. Когда поселки строятся не с целью достижения коммерческого эффекта, фантазия их создателей ограничивается только финансовыми и техническими факторами. Именно поэтому предложения домов в поселках, которые изначально были созданы для членов одной профессиональной команды, бывают как совершенно заурядными, так и на редкость необычными.

Недвижимость, изначально созданная «для своих», на открытый рынок выходит редко. Корпоративные поселки — это места, у которых уже есть своя история жизни, «свежих» предложений здесь не бывает. Строго говоря, к корпоративным поселкам можно отнести подавляющее большинство дачных поселений еще советского времени. В те времена дачные кооперативы (они же садоводческие товарищества) создавались преимущественно для предприятий и организаций.

В зависимости от положения корпорации в советском обществе разными получались и поселки. Так сложились резиденции в Завидове или, допустим, поселок «Летчик-испытатель» на севере от Москвы близости от водохранилища. Земля для последнего выбиралась методом разведки с воздуха, в итоге оказалась превосходным участком с собственным пляжем.

Корпоративные поселки бывают и самыми разными по концепции использования загородной недвижимости. Пример одной из самых скромных — дачное поселение сотрудников компетентных органов, призванных бороться с наркобизнесом, созданное в 90-е годы. Оно расположено на расстоянии примерно 30 км от МКАД на стороне от Ярославского шоссе (неподалеку от Красноармейска) и состоит из деревянных домиков. Проект такого дома можно точно описать цитатой из «Простоквашино»: в нем одна комната и кухня. В придану предлагается холодная веранда. Правда, по поводу простоты стоит сделать некоторые оговорки. В домах городской санузел и центральное отопление, а сам поселок расположен на закрытой и трудно находимой территории близ леса (на участках растут деревья). Можно проводить досуг, а можно и поселиться — главное, чтобы водитель нашел этот уголок Подмосквы.

Полная противоположность — поселок «Яблоневый сад», созданный для топ-

менеджмента ЮКОСа. Если бы не известные события, то информация об этом проекте вряд ли стала бы широко доступной. Этот поселок был построен в конце 1990-х в Жуковке. Здесь на территории в 22 га находится всего семь домовладений, а только под парковку территории выделено 5 га. Помимо него есть, к примеру, «Дом приемов» — по сути, бизнес-клуб, место проведения делового досуга в своем кругу.

Особенность корпоративных проектов — возможность не заботиться о повседневных нуждах жителей, все делается за корпоративный счет. Этого не могут себе позволить владельцы недвижимости клубного характера. По словам управляющего проектом «Витро Виллаж» Олега Маринина, «на рынке загородного жилья сложилась определенная модель клубных поселков. Это небольшое количество коттеджей с землей за глухим забором и минимальный набор инфраструктуры. Жильцы просто в силу малочисленности не в состоянии сами окупить содержание многих объектов инфраструктуры, таких, как магазины, кинозалы, фитнес-клубы. Все это приходится искать на стороне».

В отличие от остальной части загородного рынка, недвижимость корпоративных проектов не имеет жесткой рыночной цены. Когда дома делаются для себя, а не для выгоды, вкладывать в них можно много. Однако парадокс в том, что даже скромная советская дача в удаленном живописном поселке может стоить примерно столько же, сколько солидный дом где-нибудь на Новорижском шоссе. Главное — выбранное еще старыми поколениями хорошее место. Смена же советских домиков на современную недвижимость — вопрос времени и дело техники. Иногда, впрочем, в хороших местах строятся «под ключ» поселки, состоящие из небольшого количества домов. По сути, это продукт для корпоратив-



Корпоративные поселки закрыты для посторонних взглядов и покупателей со стороны

ного покупателя. Таков, к примеру, поселок «Ирбис», где каждый из пяти домов имеет собственный выход к воде.

Эпоха бурного расцвета корпоративных поселков приходится на 90-е годы. Одним из самых знаменитых проектов этого времени стал поселок «Чигасово», построенный группой «Мост» в дальней части Рублевского шоссе. Поселок этот вполне логично на сегодняшний взгляд организован. Принципы этой организации в то время еще не превратились в нечто само собой разумеющееся. 7 га — покрытое газом поле с коттеджами, стоящими на участках по 22 сотки (в середине — большой дом на несколько более крупном участке, бывшее домовладение главы «Моста» Владимира Лусинского). Еще 8 га — лес, в котором разбросаны теннисные корты и беседки. Боковая часть территории застроена вытянутой группой строений — здесь находится ресторан, мини-маркет, комплекс бытовых услуг. Эксплуатационные расходы составляют от \$1000 в месяц.

Кстати, поселок «Чигасово» оказался «крупноват» для будущих жителей — не на все дома нашлись владельцы, и несколько солидных домов где-нибудь на Новорижском шоссе. Недвижимость корпоративных проектов поступает в открытую продажу не часто, а на первичном рынке — только в порядке исключения. «Чигасово» — один из таких примеров.

За 1990-е и частично за 2000-е многие российские компании реализовали свои загородные проекты — поселки либо для

топ-менеджмента, либо для более широкого круга сотрудников, которым в порядке поощрения можно предложить коттедж по льготной цене. Примеров не так уж много, но десятка полтора подобных проектов стали известными. Так, поселок из деревянных домов компании «Хонка» на участках по 20–22 сотки в Горках-2 был построен издательством «Дрофа» (торговля учебниками — выгодное дело). В Поречье около Звенигорода, что можно считать и Рублевским, и Новорижским направлением, появился поселок «Ингосстрах». В нем всего 12 домов площадью 300–350 кв. м. В окрестностях Троицка построен корпоративный поселок «Газпрома». Этот поселок укомплектован всем, что положено для топ-менеджмента: домом приемов, гостиной и иными объектами инфраструктуры. Причем для газпромского поселка выбрано очень неплохое возвышенное место. Собственный поселок всего из семи домов на территории в 10 га построили девелоперы проекта «Бенилюкс».

Не все загородные корпоративные проекты бывают таковыми в чистом виде. По мере осуществления вторичных продаж поселки становятся смешанными по составу владельцев и превращаются скорее в клубные. Кроме того, люди не всегда предпочитают селиться по соседству с соратниками по бизнесу (хотя бы потому, что в один прекрасный день соратники могут оказаться противниками или подельниками). Как говорит директор по продажам компании «Новое качество» Андрей Уфимцев, в настоя-

щее время более популярны клубные поселки. Люди предпочитают жить рядом не с коллегами по работе, а просто с соседями — людьми одного социального круга.

Создание корпоративных поселков характерно скорее для ранних этапов развития рынка загородной недвижимости. По словам Антона Архипова, руководителя отдела загородной недвижимости компании «Инком», «еще не так давно поселки были доступны лишь очень богатым людям и были, как правило, корпоративными». Девелопер одного загородного поселка в Горках-9 рассказывал мне, что его объект неожиданно превратился в корпоративный: приехавшие на просмотр люди просто купили всю землю целиком — для своих. В 90-х годах было модно создавать подобные клубы недвижимости. При поездке по Рублевскому шоссе любой хороший специалист по загородной недвижимости мог провести популярную экскурсию — здесь газпромский поселок, здесь живут компетентные товарищи и т. п. Сейчас мода на корпоративные поселения в Подмоскве уходит. Зато в последние годы такие поселки проявились в окрестностях Томени.

В мире загородной недвижимости есть образования, которые не обозначены как корпоративные, но именно к таковым и относятся. В качестве примера можно привести поселок «Бор» управления делами президента, расположенный между Симферопольским и Новокаширским шоссе. Помимо коттеджей и дома приемов там есть и несколько многоэтажных жилых домов, и даже старые городские дома, построенные еще в советское время (в городской части живут, в частности, сотрудники аппарата «Бора», где есть не только дом приемов и магазин, но даже собственный детский сад). Земля в «Бору», несмотря на мало популярное южное направление, стоила до \$40 тыс. за сотку, когда в окрестностях Рублевики участки еще можно было купить по \$15–25 тыс. Сейчас предложений о продаже там практически нет. Понятно, что чужие люди в «Бору» не попадают, при этом покупать здесь недвижимость необязательно, можно снимать — для многих состоятельных людей такая жизнь даже удобнее. Поскольку «Бор» формально считается пансионатом, арендаторы здесь получают статус отдыхающих. Любопытно, когда о каком-нибудь известном деятеле человека, работающем с утра до ночи, говорят «отдыхающий такой-то».

Можно привести и другой пример — поселок ДавыДК в Завидове, где инфраструктура представлена помимо прочего отелем, яхт-клубом и фитнес-центром. Впрочем, часть инфраструктуры работает не только

для обитателей поселка, но и «на сторону». Скорее всего, не для того, чтобы заработать на хлеб, а потому, что вся окрестная застройка в Завидове — территория закрытая и почти однородная по социальному составу.

Однако существуют фактически корпоративные поселки и не связанные с традициями партии и правительства. Так, например, примерно в 17 км от МКАД по Новорижскому шоссе расположен поселок клуба «Монолит». Здесь на участках в 20–25 соток строятся дома площадью по 500–600 кв. м. Приобрести такую недвижимость можно, только став участником этой неформальной корпорации, при этом дом с участком обойдется примерно в \$1,5 млн.

Бывают случаи, когда на дорогих землях, где ведутся инвестиционные проекты, появляются и корпоративные образования. Один из самых уважаемых крупных земельных участков — поле, находящееся на мысу с южной стороны Москвы-реки, в Жуковке. Поле разделено дорогой, ведущей от Ильинского шоссе на Рублевское. Владелица земельный банк «Абсолют» продал большую часть земли слева от дороги группе компаний ПИК, где реализуется проект «Парк Вилл». На правой же стороне усилими компании «Детчер» создается менее крупный поселок «Жуковка-21». В этих местах обзавелись участками «топ-менеджеры и друзья» «Абсолюта», в том числе, как говорят, президент группы ПИК Кирилл Писарев. Причем, что интересно, землю он приобрел не на территории ПИК, а с правой стороны. Таким образом, сформировалась корпоративная среда обитания, где недвижимостью владеют люди, объединенные постоянными бизнес-связями.

Процесс появления корпоративных территорий может растягиваться надолго. Так, по некоторым сведениям, на деньги ЛУКОЙЛа происходит скупка недвижимости в Серебряном Бору — одной из немногих и весьма дорогих коттеджных территорий Москвы, где в числе прочего расположен, к примеру, дом приемов АФК «Система». Понятно, что в подобных местах недвижимость появляется в продаже не каждый день. Но процесс покупки продолжается, причем деньги на приобретение не экономятся — \$3–5 млн для этого места не предел.

Корпоративная недвижимость — это, как правило, объекты, которые покупают для собственного пользования, а не для перепродажи. Инвестиционная привлекательность таких объектов невелика, поскольку они рассчитаны на очень узкий круг покупателей. Соответственно, и дельтина на этом мини-рынке практически нет.

Валентин Корнев

**ГРАС**

**ГРАС-СИТИ**

**ГОРОД, КОТОРЫЙ СТРОИТ ГРАС**

ГРАС-Сити - это уникальный жилой район г. Сочи. Новый масштабный проект корпорации ГРАС, поражающий воображение архитектурными решениями. Высотные сейсмостойчивые здания Премиум-Класса, реализуемые с использованием новейших технологий, с уникальным витражным остеклением и озеленением фасадов и террас. Развитая инфраструктура ГРАС-Сити будет иметь собственный закрытый пляж и фуникулер, SPA, фитнес-центр, открытые и закрытые бассейны, рестораны и бары и многое другое. Ничего не оставят равнодушным решения ландшафтных дизайнеров, которые сохраняют территорию комплекса в своем величии реликтовых, хвойных и тропических растений. Особенно интересно то, что ГРАС-Сити расположился в самом центре жемчужины Черного моря, г. Сочи, менее, чем в 500 метрах от моря, по адресу: Курортный пр-т, 108. Застройщик: ООО «Южный берег Сочи»

**ГРАС-Сити - лучшее место для жизни и отдыха.**  
Первая очередь - 25-этажное здание, строительство которого уже началось.

(495) 730-55-11, (8622) 389-389

С проектными декларациями объектов можете ознакомиться на сайте [www.fkgras.ru](http://www.fkgras.ru)

**Согласен стать домашним**

**MIRAX PARK**  
на Вернадского

**Мои условия:**

- Первое. В современном доме. Не где-нибудь, а на западе Москвы.
- Второе. Роскошная квартира с панорамным остеклением.
- Третье. Собственный детский сад и школа.
- Четвертое. Свой фитнес-центр и бассейн.
- Пятое. Ухоженный парк для прогулок и пробежек.
- Шестое. Живописный водоем.
- Седьмое. Собственный заповедник.
- Восьмое. Дельфинарий.

**КРУГЛОСУТОЧНО**  
**721-1000**  
WWW.7211000.RU

Лучшее для лучших

Телефоны менеджеров на объекте:  
+7 (903) 722-2300, 968-6967, 721-6134

**MIRAX GROUP**