



# РАЗБОРКИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

**Высокобюджетный загородный рынок в нынешнем его состоянии дает мало поводов для серьезного разговора, но на одной из немногочисленных «загородных» пресс-конференций такой повод нашелся. Отправной точкой стал рассказ руководителя отдела продаж загородной недвижимости ГК «Мирум» Ларисы Никитиной.**

**И**мея успешный опыт работы на дальней Рублевке, компания ушла и «увела» свои новые элитные проекты на далеко не самое раскрученное Минское шоссе. И, по словам Ларисы Никитиной, сочетание яркой концепции застройки и репутации девелопера не только породило интерес со стороны элитных покупателей к направлению — игроку второго порядка, но и отчасти подняло статус Минской трассы, обеспечив более высокие стартовые позиции компаниям, которые придут сюда вслед за ГК «Мирум». Единичный ли это случай? Способны ли сильный девелопер и популярный проект «вытянуть» направле-

ние, а то и изменить его статус? И всегда ли покупатели пойдут вслед за девелопером?

## » МЕЖДУ КУРИЦЕЙ И ЯЙЦОМ

Первый вопрос, который возникает в этой связи: какой параметр является приоритетным для современных высокобюджетных покупателей — статус направления или концепция проекта (априори примем, что цена как критерий в данном случае не участвует в игре). И здесь мнения экспертов существенно расходятся. По мнению председателя совета директоров компании Kaskad Family Валерия Мищенко, «при-



оритетным для покупателя является направление. Именно этот фактор в первую очередь оценивают люди, приобретаемая недвижимость. Причем прежде всего они рассматривают варианты по тому направлению, которое максимально приближено к месту их постоянного проживания».

Генеральный директор компании Galaxy Group Евгений Штраух высказывает иное мнение: «В ситуации, когда в Московской области не осталось ни одного направления, свободного

отношения объекта недвижимости из-за ужасной транспортной ситуации. Простояв в пробке несколько часов, я решил отказаться от этой идеи».

Как считает руководитель отдела загородной недвижимости компании Knight Frank Андрей Соловьев, «на данный момент направление и проект имеют примерно равные доли в предпочтениях покупателей элитной загородной недвижимости. Однако в большинстве случаев предпочтения по направлению имеют больший вес. Покупатели стре-

**«Приоритетным для покупателя является направление. Причем прежде всего покупатели рассматривают варианты по тому направлению, которое максимально приближено к месту их постоянного проживания»**

«В ситуации, когда в Московской области не осталось ни одного направления, свободного от пробок, безусловно, главным критерием при выборе жилья является объект. Но направление тоже очень важно»

от пробок, безусловно, главным критерием при выборе жилья является объект. Но направление, конечно, тоже очень важно. Я сам оказался в ситуации, когда мне пришлось отказаться от покупки очень привлекательного во всех

мента получить доступ к инфраструктуре района и формируют определенные ожидания от проектов, расположенных на том или ином направлении. Тенденции изменения сложившейся ситуации пока не наблюдается».





**«На данный момент направление и проект имеют примерно равные доли в предпочтениях покупателей элитной загородной недвижимости. Однако в большинстве случаев предпочтения по направлению имеют больший вес. Покупатели стремятся получить доступ к инфраструктуре района и формируют определенные ожидания от проектов, расположенных на том или ином направлении. Тенденции изменения сложившейся ситуации пока не наблюдаются»**

А вот генеральный директор компании «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев уверен, что подобная тенденция как раз существует: «В последнее время география элитных предложений расширяется. В предложениях все чаще появляются нетипичные элитные направления или нехарактерная удаленность от МКАД. Но объясительны хорошая транспортная доступность и отличная экология. Как правило, это соседние признанным элитным направлениям трассы — Волоколамка–Новорига–Дмитровка. К тому же ценность направления меняется, если оно развивается, как, например, это произошло с Киевским шоссе после модернизации трассы».

Похоже, этот спор лежит в той же плоскости, что и выяснение отношений между курицей и яйцом. Найти однозначный ответ вряд ли получится, поэтому можно сделать выбор, только опираясь на собственные мотивы и представления. Но не стоит сбрасывать со счетов и мнение генерального директора агентства элитной недвижимости Tweed Ирины Могилатовой: «На рынке, безусловно, идет ротация покупателей по на-

правлениям, причем в последнее время она усилилась. Если раньше покупатели искали объекты на Рублево-Успенском или Новорижском шоссе, не сворачивая, то сегодня они мечутся, осматривая весь рынок. Почему это происходит? Они ищут оптимально комфортный для себя вариант».

#### » ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ЛОТЕРЕЯ

Тем не менее практически все эксперты согласны: удачный проект способен выиграть даже в случае не самого удачного местоположения. И свою убежденность они готовы подкрепить конкретными фактами. По мнению Валерия Мищенко, примером спорного местоположения и удачного проекта служит поселок «Суханово Парк»: «Очень удачный проект с высокими продажами. Проект хорошо разрекламирован, создан определенный образ жизни, проявлено высокое внимание к деталям. Как результат — проект сам себя продает. При этом «Суханово Парк» расположен отнюдь не по элитному Варшавскому направлению».

Управляющий партнер «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость» Владимир



Яхонтов упоминает проект «Новые Вешки». «Несмотря на расположение на Алтуфьевском шоссе, которое не относится к числу самых престижных, этот поселок входит в число проектов высокого класса», — считает эксперт. Управляющий партнер компании IntermarkSavills Дмитрий Халин предлагает вспомнить поселок «Белый берег» на берегу Москвы-реки

талась элитной (исключение составляет Николина Гора). «Девелоперам удалось создать уникальный продукт, — поясняет Дмитрий Бадаев. — Четверть площади поселка составляют прогулочные зоны, создана уникальная инфраструктура: фитнес-клуб с бассейном, ресторан, боулинг, теннисные корты, летнее кафе на искусственном озере и т. п. Первая территория застраивалась до-

**«В последнее время география элитных предложений расширяется. В предложениях все чаще появляются нетипичные элитные направления. Но обязательны хорошая транспортная доступность и отличная экология»**

«На рынке, безусловно, идет ротация покупателей по направлениям. Если раньше покупатели искали объекты на Рублево-Успенском или Новорижском шоссе, то сегодня они мечутся, осматривая весь рынок»

на Новорязанском шоссе. Стоимость домов в нем находится в диапазоне от \$1,5 до 2 млн.

Дмитрий Бадаев приводит в пример поселок «Николино» (22 км по Рублево-Успенскому шоссе + 4 км по 1-му Успенскому шоссе в сторону Минки). Строительство было начато в 1996 году, когда на таком удалении Рублевка не счи-

мами по канадской технологии (сэндвич), достаточно дешевыми и непривычными для нашего рынка, но продавались они успешно, по цене кирпичных. Большая часть домов реализовывалась «под ключ», что тоже было не характерно для рынка. С расширением территории создавались новые инфраструктурные объекты: большой пруд,





TV/fotobank.ru

**«Покупателей премиального загородного жилья достаточно. Для них крайне важен престиж, приобретение загородной недвижимости – стремление подчеркнуть свой статус и принадлежность к определенному кругу»**



пляж, ресторан, была увеличена парковая зона. Данный проект брался за образец при строительстве «Резиденции Бенилюкс» (2003 год, Новорижское шоссе, 22 км) и многих других поселков. В 2011 году 9 га новой прирезки участков в «Николино» было продано по \$40–70 тыс. за сотку в течение шести месяцев. Сейчас дома в «Николино» стоят от \$3,2 млн (сэндвич, 380 м<sup>2</sup>, участок 15 соток) до 30 млн».

Перечисление примеров можно продолжать довольно долго, но все они будут подтверждать мнение Андрея Соловьева: «Преимущество направления, действительно, способно отойти на второй план, когда дело касается выдающихся проектов, которые сами по себе, без привязки к конкретному шоссе, привлекают большое количество покупателей. Такими поселками являются «Пирогово» (Осташковское шоссе), Agalarov Estate (Новорижское шоссе), «Павлово» (Новорижское шоссе), «Довиль» (Минское шоссе). Качество строительства, дизайна и внутренней инфраструктуры этих поселков полностью удовлетворяет все потребности потребителей, поэтому

направление уже не является определяющим фактором».

В этой ситуации, как считает Ирина Могилатова, девелоперам имеет смысл больше работать над проектами, искать фишки. «У каждого девелопера они свои. Например, ГК «Мирум» («Довиль» и «Трувиль» на Минском шоссе) делает упор на инфраструктуру, архитектуру, продуманную жизнь своих покупателей. Девелоперская компания «Химки Групп» пришла на Куркинское шоссе, создала грамотный продукт, и Куркинское шоссе «заиграло». Если брать проект «Прозорово» на Ильинке, то у них другая особенность — сокращение площадей, что позволяет частично перетянуть покупателей из бизнес-класса в «элиту» за счет уменьшения общей цены предложения».

### » ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН

Способны ли один-два или даже несколько проектов изменить ход истории на направлении — вопрос тоже, в общем-то, без однозначного ответа. С точки зрения коммерческого директора компании Villagio Estate Павла Трейваса, «примером может послу-





Фото Villagio Estate

жить Новорижское шоссе, которое еще 7–10 лет назад считалось благоприятным с точки зрения экологии, но не элитным. А сегодня Новая Рига заткнула за пояс уже набившую оскомину Рублевку с ее пробками, высокими заборами и маленькими участками. Компания Villagio Estate стала первой компанией, которая предложила качественный проект класса де-люкс на этом направлении. Когда проекты компании продемонстрировали высокий спрос, за ней потянулись и другие застройщики. Другой пример — Симферопольское шоссе. Каких-то пять-семь лет назад к этой трассе практически не проявляли интерес ни застройщики, ни покупатели. Однако экономический кризис спровоцировал всплеск предложений недорогих участков в данном районе. В итоге в 2011 году Симферопольское шоссе неоднократно входило в тройку самых популярных направлений Подмосковья по количеству сделок».

Правда, относительно ситуации на Новой Риге Валерий Мищенко слегка поправляет коллегу: «Скорее направление способствует появлению тех или иных форматов жилья, нежели жи-

лье способствует раскрутке какого-либо направления. В частности, появление на Новорижском направлении объектов элитного класса на удалении 15–20 км от Москвы связано с тем, что эта трасса является скоростной. Плюсом стало и то, что северо-запад Москвы исторически сложился как экологически чистый район, с правильной розой ветров, центр города находится от него в прямой доступности. Сказывается и близость Рублево-Успенского шоссе. Крайне сложно себе представить обратную ситуацию, когда с появлением элитных поселков вдруг исчезают многокилометровые пробки и водители с легкостью въезжают в Москву».

А вот Андрей Соловьев куда более категоричен: «Имидж загородного направления формируется на протяжении длительного времени и во многом зависит от загруженности шоссе. Появление новых проектов никак не влияет на транспортную доступность и внешнюю инфраструктуру направления, поэтому не несет имиджевой составляющей».

Не менее жесткую точку зрения высказывает и Дмитрий Халин: «Заметим, что покупатели премиального загород-

**«У каждого девелопера свои фишки. Например, ГК «Мирум» («Довиль» и «Трувиль» на Минском шоссе) делает упор на инфраструктуру, архитектуру, продуманную жизнь своих покупателей. Девелоперская компания «Химки Групп» пришла на Куркинское шоссе, создала грамотный продукт, и Куркинское шоссе «заиграло». Если брать проект «Прозорово» на Ильинке, то у них другая особенность – сокращение площадей, что позволяет частично перетянуть покупателей из бизнес-класса в «элиту» за счет уменьшения общей цены предложения»**



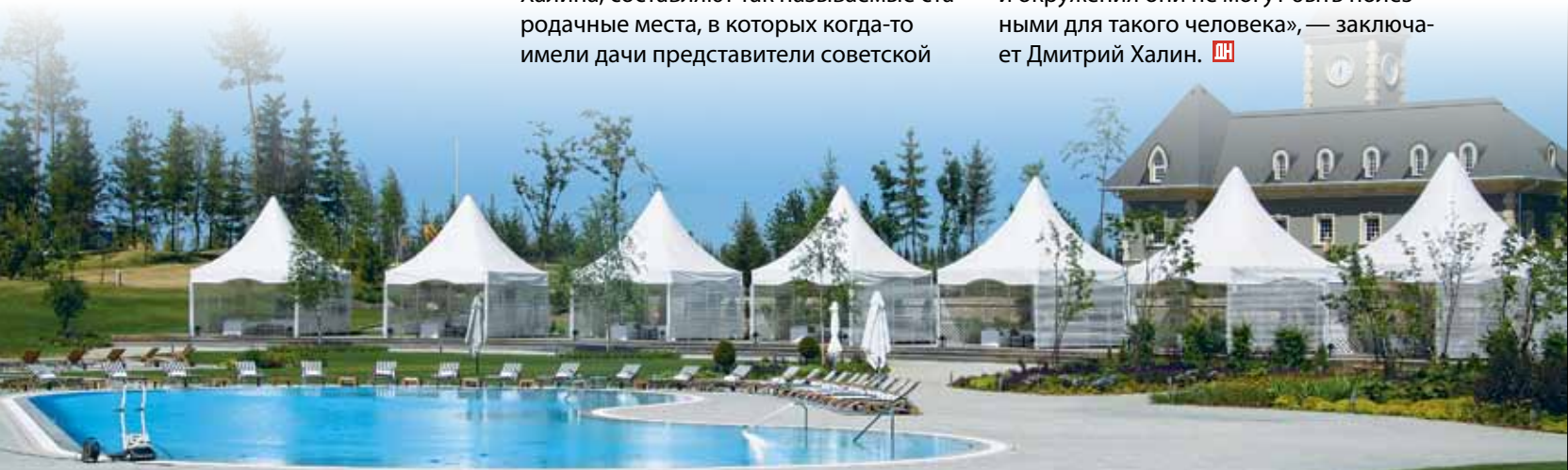


**«Преимущество направления способно отойти на второй план, когда дело касается выдающихся проектов, которые сами по себе, без привязки к конкретному шоссе, привлекают большое количество покупателей»**

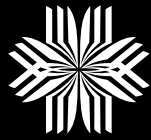
ного жилья достаточно консервативны и, как правило, действуют по потребительским шаблонам. Для них крайне важен престиж, приобретение загородной недвижимости — обычно стремление подчеркнуть свой статус и принадлежность к определенному кругу. Для таких покупателей принципиальное значение имеет «правильное» окружение и контакты с ним. Поэтому с очень большой долей вероятности готовы утверждать, что они просто не поедут на менее раскрученные направления».

Исключение, по мнению Дмитрия Халина, составляют так называемые стародачные места, в которых когда-то имели дачи представители советской

элиты: Малаховка, генеральские дачи в поселке Расторгуево, пансионат «Бор» на Симферопольском шоссе, Акулинино на Каширском шоссе и некоторые другие места продолжают оставаться престижными вне зависимости от направления. Однако коттеджные поселки тут не строятся, а дома и сегодня покупают в основном те же, кто жил здесь в советское время. «Вряд ли эти места будут представлять интерес для того, кто хотел бы приобрести дом или таунхаус премиум-класса в новом коттеджном поселке. С точки зрения имиджа, статуса и окружения они не могут быть полезными для такого человека», — заключает Дмитрий Халин. **ДН**







**PROPERTYGALLERY**  
Property Developers since 2002

**17**

**EUROPEAN  
PROPERTY  
AWARDS**

BEST PROPERTY  
EUROPE & CYPRUS

PROPERTY  
GALLERY

**2008  
2009  
2010  
2011**

www.pyxelstudios.com pyxel



*Property Gallery - единственная строительная компания на Кипре и в Европе, получившая 17 международных наград.*



Благодаря грамотному сочетанию современной архитектуры с высочайшим качеством строительных и отделочных работ всего за одно десятилетие компания Property Gallery стала одним из признанных лидеров строительной индустрии Лимасола.

Секрет успеха Property Gallery кроется в слаженной работе опытного персонала, а также в строгой системе поэтапного контроля качества. Благодаря этому у компании появилась возможность расширить свое присутствие как на местном, так и на международном рынках недвижимости.

Компетентность и внимание к деталям были высоко оценены - за последние четыре года компания Property Gallery получила семнадцать международных наград, трижды выигрывала Best European Property Awards в номинациях: «Коммерческая недвижимость», «Жилая недвижимость» и «Многофункциональная недвижимость».

**Cyprus**

Monastiraki Center, Offices 3-4 Georgiou 'A' Street,  
4040 Limassol, Cyprus.

T: +357 25 322 112/3 F: +357 25 322 132  
info@CyprusPropertyGallery.com

[www.CyprusPropertyGallery.com](http://www.CyprusPropertyGallery.com)

**Russia**

International Trading Center, entrance 6, office 1107,  
Krasnopresnenskaya naberezhnaya 12, Moscow 121610, Russia.

Tel: +7 495 22 555 42  
moscow@cygallery.ru

[www.cygallery.ru](http://www.cygallery.ru)