



ОДНОЭТАЖНОЕ ЗАРУБЕЖЬЕ

АВТОР:
Элина Плахтина

МОДА НА ЗАГОРОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ПРИШЛА С ЗАПАДА. ИЛЬЯ ИЛЬФ И ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ ЕЩЕ В 30-е ГОДЫ XX ВЕКА КОНСТАТИРОВАЛИ, ЧТО АМЕРИКА ОДНОЭТАЖНАЯ. КАЖДЫЙ АМЕРИКАНЕЦ НАЧИНАЕТ ВОПЛОЩАТЬ НАЦИОНАЛЬНУЮ МЕЧТУ С ПОКУПКИ СОБСТВЕННОГО ДОМА. ТРЕНД, СТАВШИЙ ВПОСЛЕДСТВИИ ТРАДИЦИЕЙ, СФОРМИРОВАЛСЯ ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ.

Тогда предприимчивый Билл Левит наладил массовое производство быстровозводимых каркасных домов и стал популяризировать комфортную и, что немаловажно, доступную загородную жизнь как альтернативу грязным и шумным промышленным городам. Затем веяние подхватило в континентальной Европе. Британцев загородная лихорадка не коснулась лишь потому, что они традиционно предпочитают жить в малоэтажных домах, в частности, в таунхаусах.

В России мода на загородное жилье стала развиваться лишь в последнее десятилетие прошлого века. На заре развития отечественного загородного рынка позволить себе иметь коттедж могли лишь весьма обеспеченные люди. Сегодня загородная недвижимость доступна гораздо более широкому числу российских покупателей. Однако тенденция последних лет свидетельствует о том, что богатые россияне все чаще выбирают зарубежную «загородку», предпочитая ее отечественным аналогам. Стоимость зарубежной и отечественной загородной недвижимости вполне сопоставима, при этом качество первой гораздо выше.

Загородная недвижимость представлена в любой стране, открытой для российских покупателей. Естественно, в разных странах она различается стоимостью, форматами, материалами и качеством строительства.

Так, в запустивших вирус «загородки» США распространено каркасное домостроение. Основной строительный материал — доски из древесины хвойных пород. Потребности огромного внутреннего рынка в дереве покрываются собственной продукцией и частично продукцией из других стран, в основном из Канады, которая наряду с США относится к лидерам в области деревянного домостроения.

По данным компании Gordon Rock, в США и Канаде 90% домов возводится с применением каркасной технологии. В Новой Зеландии на данный тип строительства приходится 85% рынка. В Скандинавии и Японии по этой технологии строится 45% домов. В Западной и Восточной Европе этот показатель составляет 6 и 5% соответственно, в Китае и Индии — лишь 2%.

Вместе с тем популярность каркасной технологии строительства варьируется для отдельных стран в зависимости от временного этапа и региона страны. Наиболее яркий пример — опыт Великобритании — приводит президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель:

Американцы считают себя самой мобильной нацией, за свою жизнь они меняют место жительства в среднем шесть-восемь раз. Поэтому американцы в отличие от европейцев и россиян не привязываются ни к месту, ни к дому



«В 1982 году 27% новостроек в стране возводилось с использованием каркасной технологии домостроения. А в 1998 году данное значение сократилось до 8% в общенациональном масштабе, причем в Англии и Уэльсе на долю каркасных домов приходилось лишь 2 и 4% новостроек. В то время как в Шотландии данный тип недвижимости формировал 40% строящегося жилья. В дальнейшем под давлением правительства, которое акцентировало внимание застройщиков на возведении доступного жилья, доля каркасных домов в общенациональном формате вновь увеличилась до 25% в 2008 году».

Тенденция последних лет такова, что богатые россияне все чаще выбирают зарубежную «загородку», предпочитая ее отечественным аналогам

В целом в Европе крайне редко используется дерево. Особенно это касается частных домов в Германии: там дерево применяется лишь для обустройства декоративных кровельных балок, дверей и окон. Вразрез с общеевропейским трендом идут горнолыжные поселки в Австрии. Эта страна последовательно демонстрирует возрождение национальных особенностей строительства, характерных для XVIII–XIX веков. Но пока это отличительная черта лишь высшего ценового сегмента. В общеевропейской структуре строительных материалов доминирует кирпич, бетон и подобные строительные материалы. Часто для

отделки используется кафель, мрамор, гранит и различные виды штукатурок.

Из-за различия строительных материалов стены европейских частных домов значительно толще американских, что обуславливает существенное отличие систем отопления и кондиционирования: в США они более развиты, чем в Европе, где стены повышенной толщины лучше хранят тепло зимой и прохладу летом.

Сложившиеся предпочтения в материалах и технологиях строительства в той или иной стране не в последнюю очередь зависят от менталитета жителей. Так, в Америке неспроста в качестве основной технологии строительства малоэтажного жилья выбрано каркасное домостроение. Одной из его главных особенностей является быстрота возведения. Американцы считаются самой мобильной нацией, за свою жизнь они меняют место жительства в среднем шесть-восемь раз. Поэтому американцы в отличие от европейцев и россиян не привязываются ни к месту, ни к дому как родовому гнезду — на века никто не строит и не покупает.

Эксперты выделяют несколько характерных особенностей типичного американского дома. Во-первых, он быстро возводится. Во-вторых, дом должен обладать такими конструктивными особенностями, чтобы собственник его быстро и без особого труда перестроил под новые

Участки без подряда за рубежом практически не встречаются, исключение составляют лишь развивающиеся рынки, небогатое население которых видит в незастроенной земле один из наиболее доступных инвестиционных активов

Девелопер готовит планировки общественных зон, разрабатывает совокупность правил и норм, которые регламентируют дальнейшую деятельность застройщика (вплоть до внешнего вида табличек с номерами домов)



нужды. В-третьих, американцы мало обращают внимания на внешний облик — им важнее внутреннее пространство: дом прежде всего должен отвечать современному уровню комфорта.

Есть еще несколько характерных различий американских загородных домов от европейских. Первые отличаются меньшими площадями: типичный американский дом на одну семью редко бывает больше 150 м², тогда как в Европе средняя площадь малоэтажных домов находится возле отметки 200 м². Типичное расположение дома в Штатах: сам дом стоит ближе к дороге, а придомовый участок располагается за ним, образуя так называемый задний двор, где часто оборудуется зона для барбекю, небольшая спортивная площадка и устанавливаются детские качели. В европейском варианте лужайка, наоборот, обычно располагается перед домом, максимально отделяя его от проезжей части.

Говоря о строительстве малоэтажного жилья, характерного для западных стран, руководитель проектов в Истринской долине компании «Вектор Инвестментс» Алексей Иванов отмечает такую особенность, как разделение девелопмента загородного проекта на два самостоятельных направления: ленд-девелопмент и строительство. Девелопер готовит планировки общественных зон, разрабатывает так называемые девелоперские коды — совокупность правил и норм, которые регламентируют дальнейшую деятельность застройщика (вплоть до внешнего вида табличек с номерами домов). В свою очередь застройщик (таких компаний может быть и несколько) строит, руководствуясь заданными правилами. Для российского

ПРИГЛАШАЮ ЖИТЬ ВО ФРАНЦИЮ

Вы задумываетесь о **квартире** в «буржуазном» квартале Парижа, **вилле** на Лазурном Берегу или **шато** в винодельческом регионе?

Я отберу для Вас лучшее из того, что предлагает этот рынок.

Как специалист я имею доступ к закрытым базам данных и предложениям, которые Вы никогда не найдете в интернете или базах российских агентств.

Проконсультирую по процедуре покупки и финансовым аспектам владения недвижимой собственностью.

ПОЧЕМУ РУССКИЕ ВЫБИРАЮТ ФРАНЦУЗСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

- лучшие курорты с мягким климатом – на Атлантике и Средиземноморье
- удобная стартовая точка для путешествий по Европе
- большой выбор исторических объектов на продажу – архитектурного «антиквариата»
- знаменитая кухня, натуральные продукты, возможность поправить здоровье в условиях хорошей экологии
- особый культурный код (не случайно владеть недвижимостью здесь престижно)



Здравствуйте !

Меня зовут Алёна Гинзбург, я специалист по рынку недвижимости Франции.

Давно живу в этой прекрасной стране, люблю её, знаю особенности всех её регионов – от популярных курортов до тихих провинциальных уголков.

Я являюсь риэлтором и помогаю найти во Франции второй дом тем россиянам, которых эта страна покорила так же, как и меня.

Я с удовольствием отвечу на все Ваши вопросы лично и подберу наиболее подходящий для Вас вариант, До встречи !

Gainsbourg Properties



Алёна Гинзбург
президент-учредитель

42 av Montaigne 75008 Paris
Телефон: +33 6 23 26 79 84

aliona@gainsbourg-properties.com
www.gainsbourg-properties.com





Особенностью зарубежного загородного жилья является его низкая инвестиционная привлекательность. Традиционно наибольшей доходностью на рынке аренды характеризуются малогабаритные квартиры, в то время как частные дома замыкают рейтинг

рынка, по мнению эксперта, этот подход — пока исключение, хотя именно он отвечает нынешним потребностям рынка.

К числу базовых характеристик коттеджных поселков, актуальных для всех стран с уже сформированным рынком недвижимости, относятся: дороги с твердым грунтовым покрытием, электро- и водоснабжение, четкое межевание застраиваемых участков, а также наличие систем отведения сточных вод — они бывают как центральными, так и автономными. Прочие атрибуты коттеджного поселка зависят от его класса и проекта, а также от стадии реализации, на которой он находится.

Как правило, на Западе коттеджные поселки строятся на участках с полным набором проведенных коммуникаций. Популярны в России участки без подряда за рубежом практически не встречаются, исключение составляют развивающиеся рынки, небогатое население которых видит в незастроенной земле один из доступных инвестиционных активов.

В целом на Западе практикуется приобретение уже готового жилья, хотя зачастую только с черновой отделкой. Однако наличие или отсутствие отделки — скорее следствие индивидуального пожелания клиента или характеристик девелоперского проекта. Чем выше ценовой сегмент, тем больше учитываются индивидуальные пожелания клиента и реже используется типовая отделка. То есть коттедж строится с учетом не только заранее

оговоренного архитектурного стиля, но и внутреннего дизайна.

Купить загородную новостройку в Европе, а точнее, в наиболее стабильных и привлекательных ее странах, не так уж и просто. Как утверждает консультант отдела зарубежной недвижимости компании Knight Frank Анна Миронова, в Швейцарии, Франции, Италии существуют лишь единичные примеры охраняемых коттеджных комплексов с инфраструктурой. Причину загородного дефицита эксперт видит в нехватке свободной земли, особенно с хорошими характеристиками.

В курортных странах (Черногории, Испании, Болгарии) предлагается первичная загородная недвижимость на любые бюджет и вкус. Особенность таких коттеджных поселков — их ориентированность на покупателей-туристов. Отсюда соответствующая инфраструктура и наличие отеля как одной из главных составляющих поселка. Если речь идет об элитных комплексах, то большинство из них находится под управлением крупного международного оператора. Обязательных составляющих курортного поселка нет, но обычно это огороженная территория, консьерж-сервис, наличие отеля, спа- и фитнес-инфраструктуры.

Стоимость зависит от расположения, близости к морю, качества строительства и инфраструктуры и уровня сервиса. Допустим, небольшой таунхаус в 30–40 мин от моря на тосканских холмах в поселке с инфраструктурой,



В целом в Европе крайне редко используется дерево. Особенно это касается частных домов в Германии: там дерево в строительстве коттеджей применяется лишь для обустройства декоративных фахверковых кровельных балок, дверей и окон

отельным сервисом, гольф-полем, спа, фитнесом обойдется менее чем в €1 млн. А можно потратить порядка €10 млн на шале в горнолыжном комплексе. Средняя стоимость дома в охраняемой резиденции в Швейцарии, Франции или Италии составит примерно €3–7 млн. В курортных странах дешевле — в пределах €1–2 млн.

Спрос на охраняемые резиденции за рубежом среди соотечественников, по словам Анны Мироновой, ежегодно увеличивается. Россияне все чаще предпочитают рассматривать аналог российских коттеджных поселков в зарубежных странах как в плане безопасности, так и в плане комфорта.

Станислав Зингель отмечает, что большинство российских покупателей предпочитают приобретать частные дома на вторичном рынке недвижимости в районах с давно сложившейся застройкой, поскольку покупка строящегося жилья — куда более хлопотное и рискованное предприятие, чем покупка объекта на вторичном рынке недвижимости. К тому же любой, даже самый большой проект коттеджного строительства невелик по сравнению со вторичным рынком жилья отдельно

взятого района, на котором намного больше вариантов.

Еще одной особенностью зарубежного загородного жилья, о которой стоит помнить покупателям, уверен эксперт, является его низкая инвестиционная привлекательность. Традиционно наибольшей доходностью на рынке аренды характеризуются малогабаритные квартиры. Во время как частные дома замыкают рейтинг, уступая по этому показателю даже крупногабаритным квартирам.

Если речь идет о краткосрочных спекуляциях, то и здесь частные дома проигрывают многоквартирным. Простая продажа вновь возведенного дома зачастую не означает существенную прибыль: сам домовладелец вынужден привлекать для его возведения наемных специалистов-строителей, что значительно повышает расходы и снижает доходы. Скажем, в Великобритании средняя прибыль от коттеджного девелоперского проекта составляет лишь 18%. С учетом среднего срока реализации два года это всего 9% в год. Таким образом, говорить о какой-либо значительной инвестиционной привлекательности покупки индивидуальных жилых домов за рубежом не приходится. (АН)

ПРЕМИУМ ПРОПЕРТИ



16 ЛЕТ НА РЫНКЕ ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

БОЛЕЕ 30 РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ В
РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА

100% ГАРАНТИЯ БЕЗОПАСНОСТИ СДЕЛКИ

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПОКУПКИ
НЕДВИЖИМОСТИ

ГАРАНТИРОВАННЫЙ ДОХОД ОТ АРЕНДЫ
НЕДВИЖИМОСТИ

ОФИС В РОССИИ:

Москва, Центр Международной торговли, Краснопресненская наб.
12, подиум №6, офис 1306
Метро "Выставочная" и "1905 года"
Тел: +7 495 9898507; +7 925 8008860

ОФИСЫ В БОЛГАРИИ:

Несебр , ул. Струма 41, офис 2 +359 889936788 +7 4959898507	Банско к-с «Mountain Dreams» +359 892216782
Солнечный Берег к-с «Royal Sun» +359 892230703 к-с «Dune Residence» +359 55445176 +359 892216783	Святой Влас к-с «Alex Beach» +359 892230704 к-с «Arena» +359 892216788

ОФИС В ЛАТВИИ:

Рига , ул. Виландес 16 +371 22050600	Отдел кредитования : ул. Мексикану 9 +371 26548304
--	--

www.ppproperty.eu
www.pppbg.ru
www.ppllv.ru