


ДЕТИ ВЗРОСЛЕЮТ – КВАРТИРЫ ДОРОЖАЮТ

АВТОР:
Элина Плахтина



СТОЛИЧНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ НИКОГДА НЕ ПИТАЛИ БОЛЬШОЙ ЛЮБВИ К «СОЦИАЛКЕ» — ОНА ШЛА ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ НАГРУЗКОЙ К ЗЕМЛЕ. НО В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ НА РЫНОК ВЫШЕЛ ЦЕЛЫЙ РЯД ПРОЕКТОВ С МАСШТАБНОЙ И РАЗНООБРАЗНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ. ПОМИМО ПРИВЫЧНЫХ ШКОЛ И ДЕТСАДОВ ЗАСТРОЙЩИКИ ВКЛЮЧАЮТ В НЕЕ ДОСУГОВЫЕ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ, СПОРТИВНЫЕ КОМПЛЕКСЫ. ПРИ ЭТОМ ОНИ УВЕРЯЮТ, ЧТО ПРИБЫЛИ ТАКИЕ ОБЪЕКТЫ НЕ ПРИНОСЯТ.

Причина увлечения социальными объектами объясняется, по словам управляющего партнера компании «Химки Групп» Дмитрия Котровского, просто: без них жилые комплексы и кварталы не проходят градостроительные советы. То есть создание инфраструктуры — это требование муниципалитетов. А вот ее объем и элементы выбирают сами девелоперы. Впрочем, решающее слово все равно остается за покупателем, который диктует застройщику условия самым действенным методом — наличием или отсутствием спроса.

«За последние полтора-два года инфраструктура превратилась в локомотив продаж, по-прежнему являясь дополнительной нагрузкой на стоимость квадратного метра. Как бы парадоксально это ни звучало, инфраструктура удорожает жилье для девелопера и покупателя, хотя помогает его продавать», — говорит Дмитрий Котровский.

Аналогичного мнения придерживается генеральный директор «Метриум Групп» Мария Литинецкая. По ее словам, жилые комплексы с рекреационной зоной и красивыми детскими площадками, современными садами и школами демонстрируют более высокую динамику продаж. К тому же в таких случаях девелопер устанавливает более высокие цены, чем у конкурентов.

Эксперты констатируют, что сегодня для покупателей социальная инфраструктура играет важную роль наряду с такими первостепенными факторами, как цена и расположение. И хотя в массовом сегменте выбор места жительства по-прежнему определяется бюджетом покупки, нередки случаи, когда потенциальные покупатели — семьи с детьми отказываются





Для покупателей социальная инфраструктура играет важную роль наряду с такими первостепенными факторами, как цена и расположение жилья

от варианта лишь из-за того, что на территории жилого комплекса нет детского сада и школы.

Социальный минимум, необходимый конкретному комплексу, установлен законом. В документах территориального планирования есть такой показатель, как радиус доступности, — расстояние от строящегося объекта до ближайшего детского сада, школы, спортивной площадки. Игнорируя эти радиусы, застройщик не получит разрешительную документацию. Согласно государственным нормативам, обеспеченность детскими образовательными учреждениями (в зависимости от района) на 1 тыс. жителей — примерно 52–70 мест в детских садах и 90–110 мест в школах.

Гендиректор компании «Региондевелопмент» Ольга Вальчук приводит нормы, действующие в Мытищах, где компания строит квартал «9–18». На каждую тысячу жителей



В более дорогих сегментах застройщики стремятся выделить свой проект на фоне конкурентов и поэтому строят коммерческие садики и школы, приглашая к сотрудничеству известных операторов

проектируемого жилого комплекса закладывается 35 мест в детских дошкольных учреждениях и 135 мест в школах. Площади, отведенные для отдыха, игр и занятий физкультурой, рассчитываются исходя из следующих нормативов: площадки для игр детей дошкольного возраста — 0,7 м² на каждого предполагаемого жителя, площадки для занятий физкультурой — 2 м², площадки для отдыха — 0,1 м².

В экономклассе ориентиром служит площадь застройки. Один детский сад положен на территорию площадью от 1,5 га, одна школа — на 8 га, одно спортивное сооружение регионального значения — на 75 га.

Хотя прямой зависимости объема социальной инфраструктуры от класса жилья нет, косвенно она все-таки прослеживается. Крупные проекты комфорт- и экономкласса часто возводятся в чистом поле, а потому требуют обязательного набора из школы, детского сада и игровых площадок. Объекты бизнес-класса обычно удачно расположены, и вся инфраструктура находится в шаговой доступности. То же касается и жилья самого высокого ценового диапазона, только в элитных жилых комплексах, как правило, есть еще и детская комната. Элитные дома обязательно охраняются, а их

«Коммунарка Молл»

лучшее инвестиционное предложение

ПРОДАЖА
нежилых помещений
в Коммунарке от 10 м

СВОЙ ОФИС —
ЭТО УСПЕХ!



ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ОГРАНИЧЕНО!

Калужское шоссе, **5 км от МКАД**

пос. **Коммунарка**

Площадь: **18 000 м**

дворы по периметру оборудованы камерами видеонаблюдения.

И если с объемом все неоднозначно, то качество и состав социальной инфраструктуры напрямую связаны с качеством жилья. Так, по словам Марии Литинецкой, в комплексах комфорт- и экономкласса детские учреждения будут скорее всего муниципальными — их состав ограничивается нормами.

В более дорогих сегментах застройщики стремятся выделить свой проект на фоне конкурентов и поэтому строят коммерческие садики и школы, приглашая к сотрудничеству известных операторов. В подобных жилых комплексах часто предусматриваются дополнительные развивающие центры, современные спортивные комплексы, нестандартные игровые площадки. В большинстве случаев девелоперы высокобюджетного жилья прибегают к услугам профессионалов, которые создают оригинальный ландшафтный дизайн и эксклюзивное оформление рекреационных зон и площадок, используя качественные материалы.

Эксперты признают, что в целом ситуация с обеспеченностью строящихся жилых комплексов социальной инфраструктурой далека от идеальной. Как отмечает генеральный директор «Новых Ватутинок» Александр Зубец, на первичном рынке «старой» Москвы в сегменте комфорт- и экономкласса детские сады встречаются только в 70% новостроек. В Подмосковье тоже наблюдается значительная нехватка дошкольных учреждений, общеобразовательных школ, школ искусств

В экономклассе ориентиром служит площадь застройки. Один детский сад положен на территорию площадью от 1,5 га, одна школа — на 8 га, одно спортивное сооружение регионального значения — на 75 га



«Возврат инвестиций занимает 30 и более лет — и это в лучшем случае. Скорее всего масштабная и нетиповая инфраструктура не окупится никогда»

и физкультурно-спортивных комплексов для детей. Социальная инфраструктура не успевает догонять огромный объем жилищного строительства.

Непросто обстоят дела с комплексами апартаментов — эти объекты относятся к коммерческой недвижимости, соответственно, обязательства по строительству социальной (в том числе детской) инфраструктуры отсутствуют. За последние два года объем апартаментов на рынке Москвы сделал гигантский скачок вперед. И власти уже не могут игнорировать данный формат, который де-юре не жилье, а де-факто — жилье. Поэтому активно обсуждается ужесточение норм при возведении такой недвижимости. В части обеспеченности «социалкой» комплексы апартаментов собираются приравнять к жилью.

Девелоперы не жалуют «социалку», потому что это дорого и невыгодно. По данным



председателя совета директоров «БЕСТ-Новострой» Ирины Доброхотовой, в среднем по принятому упрощенному подсчету строительство школы обходится девелоперу в 1 млн руб. на ученика, возведение детского сада — от 1,1 до 1,3 млн руб. на ребенка.

Сложность строительства социальных объектов, отсутствие у муниципалитетов действенных инструментов для государственно-частного партнерства и низкий уровень бюджетных ассигнований по данному направлению вынуждают девелопера полностью финансировать возведение инфраструктуры. Разумеется, эти затраты включаются в общую стоимость проекта, а значит, увеличивают цену жилья для покупателя.

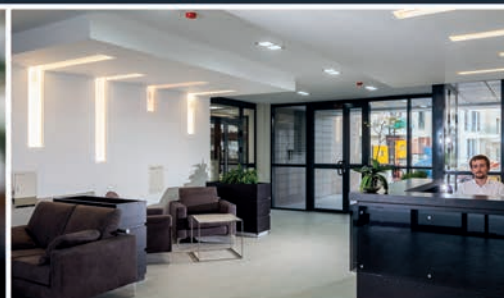
По мнению Дмитрия Котровского, заставить «социалку» приносить доход в нынешних условиях нереально. «В нашей стране механизмы государственно-частного партнерства практически не действуют — вся нагрузка (земля, сети, конструктив, оборудование, налоги) ложится на квадратный метр. Возврат инвестиций занимает 30 и более лет — и это в лучшем случае. Скорее всего масштабная

Нередки случаи, когда потенциальные покупатели — семьи с детьми отказываются от варианта лишь из-за того, что на территории жилого комплекса нет детского сада и школы



и нетиповая инфраструктура не окупится никогда. Впрочем, девелоперы об этом пока и не мечтают, не заглядывая так далеко. Программа-минимум — чтобы инфраструктура хотя бы окупала себя (коммунальные, эксплуатационные платежи, амортизация),

Загородный Квартал Природа городского комфорта



На берегу канала, в окружении 1000 га нетронутого леса раскинулся «Загородный Квартал». Дома переменной этажности 4-7 этажей, таунхаусы, квартиры с террасами и каминами, панорамное остекление, продуманные планировки...

Жизнь на природе с городским комфортом...

Отдел продаж: **+7(495) 500-08-08**

Г. Химки, м-н «Международный»

www.zagorodny-kvartal.ru

ЗАГОРОДНЫЙ КВАРТАЛ




По принятому упрощенному подсчету строительство школы обходится девелоперу в 1 млн руб. на ученика, детского сада — от 1,1 до 1,3 млн руб. на ребенка



а не становилась дополнительным бременем для застройщика и жителей, которые и так заплатили за нее при покупке квартиры», — комментирует эксперт.

Ольга Вальчук, напротив, утверждает, при грамотном подходе социальная инфраструктура способна приносить доход, но только если не воспринимать ее как нагрузку — чемодан, который нести тяжело, но и бросить никак нельзя. «Инвестиции в инфраструктуру занимают 10–15% всей стоимости проекта. Мы применили следующий алгоритм. На начальном этапе строительства выбрали операторов детских объектов. Уже давно подписано соглашение с будущими владельцами детского сада, спортивной и начальной школы. Первые четыре года объекты будут сдаваться в аренду с правом последующего выкупа. По нашим прикидкам, через четыре года арендатор сможет полностью выкупить объект. Как правило, кто изначально арендует, тот и выкупает, тут сюрпризы случаются редко. Нашим покупателям важно, чтобы инфраструктура функционировала не за их счет», — рассказывает она.

Оптимистичное мнение Ольги Вальчук разделяют единицы. Большинство же застройщиков утверждают, что социальная инфраструктура пока не способна окупаться, под каким бы углом на нее ни смотреть. 



Есть такой показатель, как радиус доступности, — расстояние от строящегося объекта до ближайшего детского сада, школы. Игнорируя эти радиусы, застройщик не получит разрешительную документацию



СКИДКИ – ЕСТЬ! А ДЕД МОРОЗ ВСЕ ЕЩЕ ПОД ВОПРОСОМ.

ДОЛИНА СЕТУНЬ

«Долина Сетунь» — стильный фешенебельный дом в уважаемом районе на западе Москвы.

- На пересечении улиц Мосфильмовская и Минская, в окружении посольств, элитных жилых комплексов и ведущих вузов страны.
- Фасады отделаны натуральным мрамором с эффектными орнаментами.
- Панорамные окна открывают потрясающие виды на долину реки Сетунь, огни Поклонной горы и университета.
- Интерьеры входных групп и лифтовых холлов также оформлены мрамором и украшены художественными витражами.

Роскошное природное окружение, статусное соседство, эксклюзивная архитектура и дизайн - это правила жизни в стиле Премиум. Ваши правила.

НОВОГОДНИЕ СКИДКИ*
И БЕСПРОЦЕНТНАЯ РАССРОЧКА ДО 2-Х ЛЕТ**

495 925 4747 | **ДОНСТРОЙ** | www.donstroy.com

*Скидки действуют с 15 ноября по 25 декабря 2014 г.

** Рассрочка предоставляется ВТБ24 Лизинг (ЗАО «Система Лизинг 24»)

Подробности и проектная декларация на сайте www.donstroy.com

Реклама ЗАО «Дон-Строй Инвест» 16+