



Пять направлений на пять лет

АВТОР: Дмитрий ГОРДОВ

Несмотря на трудности, российский рынок загородной недвижимости совершенствуется, усваивая современные западные тенденции. Одна из них связана с созданием поселков, которые пронизаны общей идеей: единое пространство, тематические инфраструктура и услуги, определенный стиль жизни. Девелоперы не просто возводят поселок в соответствии с той или иной концепцией, а создают сообщество единомышленников.

Подобная идея распространена на Западе, но пока нова для отечественного рынка. Уверен, что в ближайшие пять лет российский загородный рынок будут развиваться по пяти основным векторам.

» КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Сначала концептуальные поселки появились в дорогом сегменте, поскольку их создание более затратно для девелопера, нежели застройка участка одинаковыми домиками или продажа участков без подряда. Для таких поселков обязательна общественная инфраструктура: расходы по ее строительству несет

девелопер, а дальнейшее содержание ложится на плечи покупателя.

Теперь концептуальные поселки представлены также в бизнес-классе и «экономе». Правда, подобные проекты во всех сегментах занимают не более 3% рынка. Но можно предположить, что в ближайшие пять лет их доля увеличится до 15–20%.

Предложений формата «дом с участком по адекватной цене» на рынке довольно много, что увеличивает конкуренцию среди девелоперов. Предложение с изюминкой, хотя и сужает аудиторию покупателей, дает проекту конкурентное преимущество, некую эксклюзивность.



СПРАВКА

ДМИТРИЙ ГОРДОВ –

исполнительный директор
девелоперской группы
«Интегра». Окончил Московский
энергетический институт.
Прошел обучение по программе
MBA Warwick Business
School. С 1997 по 2010 год
работал на различных
позициях в московском
представительстве IBM –
от специалиста учебного центра
до заместителя директора
департамента программного
обеспечения. В 2010 году пришел
на должность исполнительного
директора в группу «Интегра».
Занимается вопросами
корпоративного управления
и развития.

Практика показывает, что дальние дачи все больше используют для постоянного проживания. В системе ценностей потребителей расстояние становится менее значимым фактором, нежели цена и экология

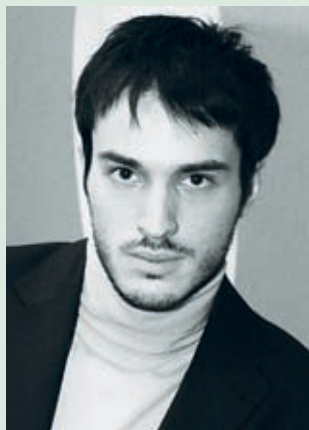
Есть еще один неоднозначный аспект — большая доля инфраструктуры и общественных территорий. Например, в концептуальном проекте экономкласса 25 % территории может быть зарезервировано под прогулочные зоны, детские игровые зоны, спортивные площадки, клуб и т.д. В обычном загородном поселке такого класса на инфраструктуру было бы отведено не более 10–12% земли. Для девелопера это означает более высокие затраты, для покупателя — более высокую цену. Однако на выходе получается более качественный и конкурентоспособный продукт с точки зрения девелопера и более приятный для жизни поселок с точки зрения потребителя.

Что касается «повышенных» расходов на содержание инфраструктуры,

то, как показывает наш опыт, покупатели коттеджей в концептуальных поселках к ним готовы. К тому же расходы выражаются вовсе не заоблачными суммами,



ПЕТР КИРИЛЛОВСКИЙ, директор по маркетингу поселков «Ліпки Парк» и «Величъ»




– Последние кризисные годы стали периодом деградации рынка. Продажа земли без подряда и тем более без коммуникаций создала предпосылки для долгостроя, хаотичной застройки и конфликтов между собственниками и девелопером. Потребитель, который уже имеет опыт за-

городной жизни, понимает все риски, связанные с подобными предложениями.

В будущем число новых поселков продолжит расти, но это не означает, что ассортимент качественных проектов сильно изменится. На покупателя, который начинает искать загородное жилье, обрушивается несколько сотен предложений. Но, как только он всерьез приступает к выбору, обнаруживается, что только половина всех поселков расположена

на направлениях с вменяемой транспортной обстановкой. Из этой половины не более трети имеет реально подведенные и подключенные центральные коммуникации. Всего половина этой трети строится с использованием качественных строительных материалов и технологий. И только у небольшой доли оставшихся поселков есть соответствующий статус, назначение земли и реально оформленные документы. А если вы не хотите видеть поблизости вредные и уродливые объекты, а также предпочитаете красивую архитектуру и богатую инфраструктуру, то выбирать придется из трех-четырёх вариантов.

В поселках «Величъ» и «Ліпки Парк» мы уделяем внимание каждой мелочи. Капитальные коммуникации рассчитаны на многолетнее использование, кирпичные дома должны прослужить не одному поколению, а черепица даже через 200 лет лишь покроется благородной патиной. Именно это позволяет нашим проектам, даже на фоне появляющихся предложений, со временем прибавлять в цене. 

Многие застройщики уверены, что клиенту нравится делать все под себя. Но не меньше количество покупателей с удовольствием сэберегут нервы и время, выбрав готовый продукт, если он будет качественным



они вполне сопоставимы со стоимостью проживания в поселках соответствующих классов. А вот удовольствие от жизни неизмеримо выше этих затрат.

» БЕСПЕРСПЕКТИВНЫЙ «БЕСПОДРЯД»

Предложение участков без подряда отлично зарекомендовало себя в кризис. В самые тяжелые времена — летом 2009 года — количество подобных сделок занимало до 80% общего количества, что говорит как о большом объеме предложения, так и о высоком спросе. Но в настоящее время мы наблюдаем тенденцию к уменьшению спроса. По статистике нашей компании, сейчас участками без подряда интересуется не более 50% покупателей, из которых только каждый пятый не заключает договор подряда.

Снижение интереса обусловлено рядом причин. Во-первых, непрофессиональный подход некоторых девелоперов создал сегменту плохую репутацию. В прессе постоянно публикуются материалы, в которых рассказывается об обманутых покупателях, которые годами ждут обещанных электричества, дорог

или оформления документов. Поэтому сейчас покупатели боятся приобретать участки без подряда, особенно на ранних стадиях реализации проекта.

Но дешевизна предложения играет свою роль, поэтому формат остается достаточно популярным. Конечно, со временем он не исчезнет, но спрос на него будет заметно ниже, чем сейчас.

Разумеется, нельзя с уверенностью утверждать, что прошедший кризис — последний. Но если в течение пяти лет ничего подобного не произойдет, то основной интерес потребители будут проявлять к более качественному предложению — к участкам с подрядом и готовым домам.

» МОДА НА ЗДОРОВЬЕ

Экологичности и энергоэффективности в последнее время придается все большее значение. И дело не в том, что ресурсов мало и они дороги. Просто люди все больше разбираются в вопросах здорового образа жизни. Им нравится находиться в экологически чистой обстановке, есть только полезные продукты и т.д. В таком огромном мегаполисе, как Москва, это трудноосуществимо.



Правда, пока внимание здоровому образу жизни уделяют в основном потребители. Что касается застройщиков загородных объектов, то на сегодняшний день добровольный сертификат экологического соответствия по стандарту EcoVillage имеют менее 6% поселков Московской области.

Я убежден, что девелоперы все больше будут задумываться и об этой стороне вопроса. Как известно, спрос рождает предложение. Уже сейчас наличие сертификата по системе EcoVillage, которая подразумевает оценку территории поселков и прилегающей местности, а также используемых технологий и организации работ с точки зрения экологии, нередко становится одним из значимых моментов при принятии решения о покупке. К тому же затраты застройщика на соответствие экологическим стандартам, например в проекте стоимостью до \$5 млн, составляют всего 2–3% бюджета.

Что касается энергоэффективности зданий и сооружений, то перспективы развития этого направления очевидны. За ним будущее, причем это общемировая тенденция. В наших проектах мы придерживаемся политики разумного

использования энергоресурсов, предусматривая энергоэффективные системы освещения и технологии строительства, системы «умной» вентиляции, «умные» окна. Расходы девелопера на эти мероприятия составляют около 5% бюджета строительства. На первый взгляд, это немало, но их прелесть заключается в том, что при долгосрочном использовании они оборачиваются экономией ресурсов и средств, а самое главное — позволяют беречь природу, ведь запасной окружающей среды у нас нет.

» КИПИИ И ЖИВИ

На Западе широко распространена практика, когда покупатель приобретает готовое предложение, а не полуфабрикат. То есть фраза «приходи и живи» воспринимается буквально: в жилье есть практически все необходимое, включая кухонную технику.

У нас такая практика распространена лишь на рынке аренды. Есть единичные предложения на загородном рынке, когда продаются не просто дома с отделкой, но и дизайнерские решения интерьеров на выбор. Но массового распространения такой подход еще не получил.

Сегмент дальних дач получит развитие в самое ближайшее время. Здесь много уникальных участков, которые можно приобрести по вполне доступной цене – около 1,5-2 млн руб.



Екатерина СИМОНОВА, генеральный директор агентства элитной недвижимости «Bonton Realty»:

ний по нескольким причинам.

Во-первых, принадлежность того или иного объекта к элитному сегменту становится максимально прозрачной для клиента: на первый план выходит уникальность месторасположения поселка в местах с подходящим ландшафтом и природными ресурсами, наличие соответствующей инфраструктуры и ее качество.

Во-вторых, немаловажным является и тот пакет услуг, который клиент приобретает вместе с коттеджем: консьерж-сервис, ресторанный сервис, услуги управляющей компании и службы эксплуатации. Но поскольку мы говорим о формате hobby realty, где инфраструктура завязана на определенный вид спорта, важен сопутствующий сер-

вис: наличие профессиональных инструкторов, возможность хранения и обслуживания необходимого оборудования и др.

Естественно, предложение в этом сегменте весьма ограничено: по-настоящему интересных объектов не так много. Среди них стоит отметить загородные резиденции в подмосковном клубном поселке «Целеево», расположенном по Дмитровскому шоссе. Главная особенность заключается в том, что при покупке домовладения клиент агентства «Bonton Realty» получает пожизненное членство в «Целеево гольф-клубе» и «Горнолыжном клубе Целеево», а значит, доступ ко всей круглогодичной инфраструктуре и возможность бывать на всех загородных светских мероприятиях.

На огромной территории клуба (более 300 га) расположено 18-луночное поле, которое входит в пятерку лучших в Европе, академия гольфа, поле для игры в поло, зимой можно кататься на горнолыжных склонах или совершать прогулки на снегоходах.

Но главное преимущество поселка «Целеево» – его атмосфера. Здесь всего 14 домовладений, построенных в стиле профессорских дач, – это просторные, выполненные из клееного бруса резиденции, которые идеально вписаны в ландшафт. Солнечные веранды созданы для того, чтобы собирать вечерами несколько поколений семьи за чашкой ароматного чая. ■

Многие застройщики уверены, что клиенту нравится делать все под себя. Однако, по нашему опыту, не меньшее количество покупателей с удовольствием сэберегут свои нервы и время, выбрав готовый продукт. Разумеется, при условии, что он будет качественным.

многие девелоперы предлагают некую полумеру: дизайн-проект будущего дома, в который могут входить не только варианты оформления, но и примеры расстановки мебели. На мой взгляд, этот подход — начало движения рынка к готовому предложению. И со временем

Большая доля общественных территорий означает для девелопера более высокие затраты, для покупателя – более высокую цену. Однако на выходе получается более качественный и конкурентоспособный продукт



При долгосрочном использовании энергоэффективные технологии оборачиваются экономией ресурсов и средств, а самое главное – позволяют беречь природу, ведь запасной окружающей среды у нас нет

С оформлением и интерьером довольно легко «не угадать», что еще больше ограничивает круг целевой аудитории. Поэтому девелоперы предпочитают не идти на лишние траты и не предлагать жилье «под ключ».

Но стоит отметить, что дом в бетоне (или дереве) выглядит не слишком привлекательным — не все обладают достаточным воображением, чтобы представить, насколько прекрасным он будет после отделки и меблировки. Поэтому

объекты по принципу «приходи и живи» будут появляться все чаще.

» **ДАЛЬНЯЯ ДАЧА ПОВЛИЖЕ К ПРИРОДЕ**

» ДАЛЬНЯЯ ДАЧА ПОВЛИЖЕ К ПРИРОДЕ

Освоение подмосковных земель началось, естественно, с самых привлекательных участков с уникальными характеристиками: возле леса, водоема и т.д. Развитие этого рынка привело к тому, что интересных для девелопмента (и проживания) участков в ближнем



«Новорижская Рублевка», 32 км

Коттеджи и дуплексы от 350 до 600 кв. м от 7 до 25 соток с лесом

Место. Признанная чистота природы и возможность быстро добраться до центра.

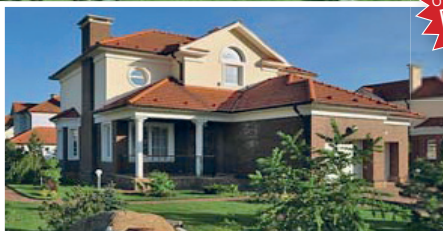
Клуб. Бассейн; SPA; фитнес; теннис; ресторан; боулинг; отель; детский сад; салон красоты; охрана; служба сервиса.

Качество. Проверенный застройщик и высокий уровень строительства.

Надежность. ИЖС, собственность на землю и лучшие коммуникации.

от создателей Величь

763-4411
www.lipkipark.ru



Открытое акционерное общество «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 30.08.2010 г. 8 (495) 500-55-50, www.sberbank.ru.

Подмосковье практически не осталось (в 30-километровой зоне их единицы, да и то по непрестижным направлениям). Поэтому сегмент дальних дач, где природа богата на отличные видовые характеристики, получит развитие в самое ближайшее время. Здесь много уникальных участков, которые можно приобрести по вполне доступной цене — около 1,5–2 млн руб. Кроме того, чем ближе к Москве, тем больше загрязнен воздух. А если отъехать от столицы 100–120 км (по хорошей трассе), то попадаешь в экологически чистые места, один день пребывания в которых дает заряд бодрости на всю рабочую неделю.

Впрочем, практика показывает, что дальние дачи все больше используются для постоянного проживания. Люди оставляют квартиры в Москве, сдают их в аренду и перебираются поближе к природе. Если работа не требует ежедневного присутствия в столице, это также становится фактором, влияющим на желание уехать подальше от мегаполиса. Поэтому в системе ценностей потребителей расстояние становится менее значимым фактором, нежели цена и экология. **Ш**

