



# СВЕТ, ВОДА И ЗОЛОТЫЕ ТРУБЫ

АВТОР: Оксана САМБОРСКАЯ

**Любого покупателя загородного жилья привлекают красивые картинки: архитектурный проект, затейливая входная группа, окрестные пейзажи и разнообразные торгово-развлекательные центры поблизости. Однако прежде чем полюбиться на внешние атрибуты, стоит обратить внимание на «начинку» поселка – на качество и развитость технической инфраструктуры.**

**И**менно этот один из самых дорогих компонентов определяет класс поселка не меньше, чем его географическая составляющая. Четкой классификации поселков на загородном рынке не существует, но опытным путем эксперты более-менее пришли к согласию, что считать «элитой», поселком бизнес- или эконом-класса. Такое деление осуществляется исходя из местоположения, архитектурного уровня проекта, качества стройматериалов, а также на основании других параметров, в том числе наличия коммуникаций: чем выше класс поселка, тем больше требований предъявляется к техническому набору.

Так, в поселках экономкласса централизованно может быть подведено только электричество и в лучшем случае газ. Остальные удобства — септики, скважины и т.д. — индивидуальны. Такой подход объясняется тем, что строительство и подключение других коммуникаций резко повышают стоимость объекта — он выходит за ценовые границы эконома. Поселки более высокого уровня по логике должны быть обеспечены всеми центральными коммуникациями еще на этапе строительства. Однако, как показывает исследование рынка подмосковных участков без подряда за 2009–2010 годы, проведенное аналитическим центром «Индикаторы рынка недвижи-



мости», количество поселков с центральной системой водоснабжения и канализации составляет всего 54% общего числа организованных поселков с электричеством и газом.

Поселки, где центральным является один из компонентов (либо центральная система водоснабжения и септики на каждом участке, либо центральная система канализации и индивидуальные скважины на каждом участке), занимают 21%. При этом 25% поселков вообще не имеют центральных систем водоснабжения и канализации.

Кстати, таков расклад не только в сегменте участков без подряда. Даже если заявлено, что все коммуникации центральные, вероятны сюрпризы: техническая инфраструктура — одна из самых затратных статей расходов, поэтому многие девелоперы откладывают ее строительство до последнего момента, иногда сети достраиваются уже после сдачи поселка в эксплуатацию.

Центральными будут коммуникации или нет, во многом зависит и от удаленности поселка от Москвы.

В ближнем Подмосковье, где сконцентрированы элитные поселки и поселки бизнес-класса, большинство из них обеспечены центральными коммуникациями. За 50-километровой зоной, где предлагаются поселки экономкласса, происходит резкий переход на индивидуальную организацию сетей.

Выбор между центральными сетями и индивидуальными коммуникациями связан и с количеством домовладений: повторим, строительство централизованных сетей крайне затратно. И если в дорогих поселках такое строительство как-то оправдано стоимостью домовладений, то в поселках бизнес- и экономкласса с относительно небольшим количеством домов (менее 80 домовладений) центральная канализация встречается редко. Строительство очистных систем и канализационного коллектора — дорогое инженерное сооружение, так что при небольшом количестве домов стоимость центральной канализации ляжет непомерным бременем на каждого покупателя. По различ-



Гавань  
Вашей мечты  
Коттеджный поселок  
на берегу Икшинского  
водохранилища

50-545-50  
[www.avilla.ru](http://www.avilla.ru)



**«С одной стороны, инфраструктурная составляющая «тащит» любой бизнес-план проекта вниз, так как часть земельного участка выпадает из коммерческого оборота. А главное – финансовые затраты на обустройство сетей весьма существенны. С другой стороны, современный поселок любой категории немислим без инфраструктуры: у покупателя поля с колышками давно не вызывают ничего, кроме настроженности»**

ным оценкам, центральные водообеспечение и канализация обходятся покупателю в сумму примерно от 38 до 50 тыс. руб. за сотку (в зависимости от количества участков в поселке).

И все же не канализацией центральной и единой живы подмосковные коттеджные поселки. Если рассматривать идеальный «внеклассовый» вариант, то техническая инфраструктура должна включать технические узлы: водозаборный узел, техническую подстанцию, очистные сооружения, понижающую газовую станцию, а также разводку всех сетей по поселку. Кроме того, добавляется ливневая канализация, дороги, ограждение (общее и индивидуальное), мусоросборники. Поселки для постоянного проживания немислимы без слабых телекоммуникаций: телефонии, Интернета, кабельного телевидения.

Что касается конкретики, то, как поясняет управляющий директор департамента жилой недвижимости компании Blackwood Тимур Сайфутдинов, «при проектировании коттеджного поселка разрабатывается генеральный план поселка, определяется расчетное количество жителей и их будущие потреб-

ности в ресурсных мощностях». Иными словами, от количества жителей зависит и объем инфраструктуры, в том числе и технической.

Однако не каждый девелопер готов замахнуться на идеал. Очень велико искушение сэкономить на инфраструктуре: почти никто из покупателей, кроме особо продвинутых, при покупке земли без подряда, участка с подрядом и даже готового дома не в состоянии оценить технически-инфраструктурное наполнение проекта.

Но, как справедливо отмечает руководитель проекта коттеджного поселка «АкваВилла» Алексей Колядин, при разработке концепции строительства коттеджного поселка вопрос будущей инфраструктуры является основополагающим по нескольким причинам. «С одной стороны, инфраструктурная составляющая «тащит» любой бизнес-план проекта вниз, так как часть земельного участка выпадает из коммерческого оборота. А главное, весьма существенны финансовые затраты на обустройство сетей. С другой стороны, современный поселок любой категории немислим без инфраструктуры: у покупателя поля с ко-



# «Империалъ»

коттеджный поселок

Киевское ш. 23 км



ГОТОВЫЕ ДОМА  
ШКОЛА  
ДЕТСКИЙ САД



# 646-10-46

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



TS/FotoBank.ru

«Внутренняя инфраструктура планируется разработчиками проекта совместно с архитекторами и консультантами, а затем согласуется с местной администрацией и специализированными организациями»

лышками давно не вызывают ничего, кроме настороженности».

Вернемся к идеалу. Как должна планироваться инфраструктура, если поселок строит мудрый девелопер, понимающий, что изначально заложенные мощности и качество построенных сетей влияют на дальнейшую благополучную или неудачную жизнь поселка? Алексей Колядин поясняет, что «внутренняя инфраструктура планируется разработчиками проекта совместно с архитекторами и консультантами, а затем согласуется с местной администрацией, местным представительством комитета по архитектуре и специализированными организациями: Облгазом, «Московской объединенной электросетевой компанией» (МОЭСК),

Мосводоканалом и т.д. в соответствии с зонами ответственности».

Мы уже отмечали, что строительство инфраструктуры — удовольствие отнюдь не дешевое. Управляющий партнер «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов приводит некоторые детали расчетов: «По электричеству действует единая установленная тарификация. Согласно нормативным документам стоимость присоединения для юридических лиц составляет около 22 тыс. руб./кВт (без НДС). С налогами и затратами на прокладку сетей стоимость присоединения 1 кВт обойдется застройщику примерно в 30 тыс. руб.

Для физических лиц стоимость присоединения 1 кВт по закону о дачной амнистии составляет около



**«По электричеству действует единая установленная тарификация. Согласно нормативным документам стоимость присоединения для юридических лиц составляет около 22 тыс. руб./кВт (без НДС). С налогами и затратами на прокладку сетей стоимость присоединения 1 кВт обойдется застройщику примерно в 30 тыс. руб. Для физических лиц стоимость присоединения 1 кВт по закону о дачной амнистии составляет около 500 руб./кВт, а фактически, с расходами на прокладку сетей и налогами, — около 1 тыс. руб. На участок обычно выделяется 6–15 кВт»**

Количество поселков с центральной системой водоснабжения и канализации составляет всего 54% общего числа организованных поселков. А 25% поселков вообще не имеют центральных систем

500 руб./кВт, а фактически, с расходами на прокладку сетей и налогами, — около 1 тыс. руб. На участок обычно выделяется 6–15 кВт. Для подключения к сетям газоснабжения нужны технические условия, которые оформляются в тресте газового хозяйства. Стоимость бурения скважины на воду может быть разной, в зависимости от оборудования и технических параметров. Для поселка на 120–150 домовладений она составит около \$1,5 млн. Скважина обычно бурится на 60–120 м — насколько позволяют местные условия. Цена вопроса по канализации зависит от ее типа. В среднем стоимость равняется примерно \$2 млн на поселок из 100–120 домовладений».

К этим расчетам следует приплюсовать и дополнительные расходы на согласования — попросту говоря, конвер-

ты, ускоряющие процессы взаимодействия застройщиков и администрации. Причем в случае смены администрации «добровольные взносы» придется платить и новому составу, что значительно увеличивает расходы девелопера.

Конечно, если рисовать идеальную картину прокладки коммуникаций, то резонно было бы предположить, что активное участие в создании этого эпического полотна должна принимать управляющая компания — потом именно ей придется решать разнообразные вопросы по засорам ливневой и не ливневой канализаций, слабому напору воды, перебоям в подаче электричества и т.д.

Однако случаи, когда управляющую компанию спрашивают заранее, довольно редки. В первую очередь потому, что обычно на этапе проектирования ни-



какой управляющей компании еще нет, да и по окончании строительства и реализации поселка отнюдь не факт, что она не будет меняться каждый год. Глава компании Good Wood Александр Дубовенко отмечает, что в реальности управляющая компания появляется на этапе эксплуатации поселка, когда все коммуникации уже проведены.

Слова коллеги подтверждает и Владимир Яхонтов, поясняющий, что обычно управляющая компания зачастую никак не участвует в планировании сетей — в большинстве случаев ее ищут после создания поселка. Бывает, что управляющая компания принимает участие в разработке технической инфраструктуры, но это исключение из общего правила.

«Дальнейшим обслуживанием инфраструктуры занимается управляющая компания, которая изначально создается застройщиком или нанимается на коммерческих условиях. Она чаще всего пассивна и зависима в принятии решений по инфраструктуре и занимается только обслуживанием. Однако в единичных случаях, как, например, в поселке «АкваВилла», профессиональная управляющая компания изначально участвовала в разработке всего проекта», — напоминает Алексей Колядин. При этом управляющая компания обязательно должна участвовать в приемке всего объекта и отдельных инфраструктур. Затем, уточняет генеральный директор ООО «Лидер Эксплуатация» Константин Воронин, управляющая компания может эксплуатировать весь комплекс самостоятельно, а может нанимать подрядные организации для эксплуатации комплекса или его части. «Во втором случае подрядные организации принимают те части комплекса, которые будут обслуживать». **ДН**

## Совершенство В ДЕТАЛЯХ



«Лучший поселок класса бизнес - 2012»

## РОЖДЕСТВЕНО

КЛУБНЫЙ ПОСЕЛОК

Коттеджный поселок РОЖДЕСТВЕНО – воплощение стиля и природной красоты. Классические архитектурные формы, использование высококачественных материалов природной цветовой гаммы в оформлении домов - не оставят никого равнодушным, а детальная проработка планировочных решений коттеджей призвана удовлетворить самому изысканному вкусу будущих владельцев.

Свежий воздух, лесные массивы, красота окружающей природы гарантируют круглогодичное комфортное проживание в поселке. Еще одна немаловажная деталь - наличие продуманной и необременительной инфраструктуры - завершает облик поселка.

Все эти составляющие органично переплелись, дополнили друг друга и слились в единое понятие ДОМА, в котором хочется жить.

- коттеджи площадью от 220 м<sup>2</sup>  
- цена от 15,5 млн. рублей



229 68 29

www.rozhd.ru