



# Полевой девелопмент

## ИНВЕСТИЦИИ

Как отмечают эксперты рынка загородной недвижимости, наличие в инфраструктуре коттеджного поселка гольф-клуба позволяет застройщику продавать коттеджи на 15–20% дороже, чем стоят дома аналогичного качества по соседству. В беспорном выигрыше оказываются и девелоперы соседних поселков: близость к гольф-клубу дает их проектам дополнительные конкурентные преимущества и позволяет выделиться среди сотен других коттеджных поселков, не потратив на это ни копейки.

## Растущий спрос

Выгод от гольф-строительства нетрудно проиллюстрировать конкретными примерами. Возьмем клуб Le Meridien Moscow Country Club рядом с поселком Нахабино. Деревянные дома (45 отдельно стоящих и 14 таунхаусов), построенные на территории гольф-клуба, никогда не продавались, а сдавались в аренду. Причем с момента открытия и по настоящий день по самым высоким в Московской области ставкам. К примеру, сейчас арендные ставки в Country Club варьируются от 4,5 млн до 9 млн рублей в месяц в зависимости от размера и расположения домика.

Утверждение, что наличие гольф-клуба на территории поселка или по соседству с ним повышает стоимость домовладения и земли, справедливо, — подтверждает Илья Компасов, директор по связям с общественностью Le Meridien Moscow Country Club. — Хотя доказать это цифрами не всегда удается. В нашем случае сначала было построено именно гольф-поле, а потом появились коттеджи. Тем не менее стоимость их аренды за последние годы, безусловно, выросла.

В Подмосковье до сих пор ощущается нехватка гольф-клубов. Популярность гольфа растет, мест для игры не хватает. Существующие клубы, включая Le Meridien Moscow Country Club, зачастую не имеют возможности принять всех желающих, отмечает Илья Компасов. Соответственно, строительство гольф-полей для девелоперов является выгодными инвестициями.

Год назад буквально за бетонным забором Le Meridien Moscow Country Club компания «Северо-Запад» начала строительство коттеджного поселка «Нахабино Кантри Клуб». Приятное соседство позволило застройщику будущего поселка назначить цену за сотку земли \$30 тыс. еще на начальном этапе строительства, когда будущий поселок представлял собой не слишком-то живописное поле.

Естественно, покупка дома в «Нахабино Кантри Клуб» не означает для жителей поселка автоматическое членство в гольф-клубе — за него нужно заплатить дополнительно по тарифу без скидок «за соседство». Однако покупатели по достоинству оценили преимущество готовой инфраструктуры за забором — продажи идут хорошо. А застройщику — компании «Северо-Запад» — хорошее соседство позволяет сократить площади под собственную инфраструктуру, построить больше домов и использовать близость к гольф-клубу в качестве конкурентного преимущества собственного поселка.

«На заре становления рынка загородной недвижимости в Подмосковье спрос на объекты в практически любом поселке, появившемся на рынке, значительно превышал предложение, что позволяло застройщикам реализовывать свои объекты без особых проблем. За последние два года ситуация качественно изменилась, — рассказывает Марк Вдовских, директор по маркетингу компании «Северо-Запад». — Обострилась конкуренция, связанная с возросшим количеством новых поселков (в настоящее время их насчитывается уже порядка пяти сот). Выросли требования клиентов. Сейчас для успешного продвижения нового поселка девелоперу недостаточно просто в срок и качественно построить дома и проложить коммуникации. Для того чтобы поселок выделялся среди конкурентов, необходима визитная карточка, изюминка проекта».

В Подмосковье стали появляться поселки, ориентированные на определенную целевую группу клиентов: любителей гольфа, яхтинга, горнолыжного спорта и других видов активного образа жизни. Такого покупателя должна заинтересовать возможность помимо комфортного проживания получить еще и условия заниматься любимым делом рядом с домом. Тенденция появления «тематических» поселков на рынке подмосковной недвижимости ста-



Российские девелоперы уже поняли, что находящееся по соседству с коттеджным поселком гольф-поле делает недвижимость гораздо более привлекательной и дорогой. ФОТО ИТАР-ТАСС

ла укрепляться относительно недавно — год-два назад. «Раньше аналитики рынка элитной загородной недвижимости, составляя портрет потенциальной целевой аудитории, считали, что живут за городом, как правило, большой семьей. Но в последние годы портрет покупателя стал меняться, — рассказывает Марк Вдовских. — Специфические черты потенциального покупателя, имеющего социальный статус холостяка, все чаще оказываются в центре внимания застройщиков. И вместе с этими требованиями к загородному дому (большой дом у воды или леса) теперь формируются продукты, узко ориентированные на частные нужды клиентов».

Даже названия «тематических» поселков говорят сами за себя: «Плавающий дом», «Дом-волна», «Родовое имение», «Дом-галерея», «Нахабино Кантри Клуб». Поскольку гольф стал весьма популярным развлечением среди московских небогатых людей, наличие поля для гольфа в коттеджном поселке или в непосредственной близости значительно увеличивает привлекательность нашего поселка для потребителей, — признает Марк Вдовских.

На волне всеобщего интереса, подогретого успешными продажами и сдачей в аренду коттеджей в гольф-клубе Le Meridien Country Club, собственные гольф-поля строят и другие крупные девелоперы.

## Окупаемость за четыре года

В ближайшие 15 лет в Подмосковье, согласно программе «500 гольф-сооружений за 15 лет», будет построено 25 гольф-

полей. Интерес к гольфу девелоперов растет. И неспроста. «Доход приносит не только сам гольф. 70% дохода приносит инфраструктура, находящаяся рядом с гольф-полем, которая в отличие от поля может работать круглогодично, — отмечает Тимур Сайфутдинов, генеральный директор компании «Терра-недвижимость». — Привычка состоятельных людей встречается и обитать в одном и том же месте — гарантия притока денег в любой сезон. Символом поселка и гольф-клуба понятен гольф-клуб получает аудиторию, а жители поселка место для досуга и развитую инфраструктуру».

Из проектов на стадии строительства можно отметить «Рублевка Гольф-клуб», гольф- и яхт-клуб «Пестово», а также собственные гольф-поля мегапроекта Agalagov Estate. «Участок земли даже без водоёмов или леса, но позволяющий организовать рекреационную зону, построить поле для гольфа, существенно растет в цене сам и повышает стоимость соседних территорий, — говорит Екатерина Тейн, директор отдела жилой элитной недвижимости компании Knight Frank.

По данным аналитиков компании «Северо-Запад», благодаря появлению «тематических» поселков на таких направлениях, как Дмитровское, Ленинградское и Калужское, цены на участки в организованных коттеджных поселках уже сравнялись с ценами на традиционно дорогих элитных направлениях — Новорижское, Ильинское или Рублевское шоссе — и составляют от \$25 тыс. за сотку. Но если в рамках мегапроектов строительство своего гольф-клуба оправдано, то для неболь-

ры комплекса в непосредственной близости от поселка».

Хотя для некоторых девелоперов, строящих дома как раз в непосредственной близости от гольф-полей, собственное преимущество не всегда очевидно переводится в цифры.

«Соседство с гольф-клубом для поселка — явное преимущество, но провести зависимость между ростом цен домов и наличием по соседству гольф-клуба сложно, — рассказывает Сергей Нагорный, директор департамента продаж инвестиционно-девелоперской группы ОПИИ (проекты компании соседствуют с гольф- и яхт-клубом «Пестово»). — Гольф-клуб — один из плюсов в продвижении поселка, но далеко не единственный фактор, влияющий на его успешность. Слагаемых успеха реализации поселка много, это хорошая транспортная доступность, удачная инфраструктура, наличие водоема, береговой линии и так далее».

Проектирование гольф-клуба у ведущих дизайнеров и архитекторов обойдется в сумму до \$1,5 млн. Строительство поля для гольфа стоит от \$2–3 млн. В зависимости от сложности спроектированного поля эта сумма может достигать \$30 млн. Это не учитываемая стоимость здания самого гольф-клуба и других технических сооружений.

«Содержание гольф-полей в российских условиях в общем обходится немного дороже, чем в Европе или США, — рассказывает Илья Компасов. — С одной стороны, затраты на эксплуатацию гольф-полей в России должны быть меньше, так как сезон в лучшем случае составляет пять-шесть месяцев, тогда как на большинстве полей южной Европы поля открыты круглый год. С другой стороны, из-за продолжительной зимы поле требует серьезных финансовых вложений в начале сезона для его «реанимации» после зимнего периода. В итоге получается, что совокупные затраты на

эксплуатацию гольф-поля в год примерно такие же, как и в других странах, либо больше. В среднем затраты могут варьироваться от \$500 тыс. до \$1 млн в год. В эту стоимость входит как закупка необходимых удобнений, оборудования и техники, так и сама работа в течение года на полях».

«Сам гольф-клуб может стать для девелоперов либо стабильным источником дохода в будущем, либо хорошим бизнес-проектом на продажу, — рассказывает Тимур Сайфутдинов. — Чтобы сделать гольф-клуб рентабельным, там необходимо иметь не меньше пяти-шести постоянных членов. Около 40% жителей близлежащих поселков — его потенциальные участники. По нашим подсчетам, успешный проект гольф-клуба может окупиться в течение четырех лет».

## Значение проектирования

«На этапе начала строительства резиденций на территории гольф-клуба устанавливается максимальная цена — как за строительство, уже сданное в эксплуатацию, — рассказывает Юлия Деева, проект-менеджер департамента консалтинга GVA Sawyut (компания разрабатывает проект поселка с гольф-клубом, который будет построен на юге России). — Политика максимальных цен сводит к минимуму «инвестиционные» покупки, формирует социальный портрет будущих жителей поселка с едиными привычками, образом жизни и едиными социальными институтами. Более того, образ жизни потенциальных покупателей изучается дизайнерами и архитекторами до проектирования внутренне-го и внешнего пространства. Изучается все, что относится к образу жизни: упущение одного из элементов жизнедеятельности группы может повлиять на успех реализации проекта».

Как правило, цена домовладения на территории гольф-клуба выше на 18–25%, чем ана-

логичных строений на прилегающей местности. Это не освобождает покупателей недвижимости от уплаты членских взносов в клубе и других сопутствующих расходов. Диапазон цен на домовладения зависит от местоположения, видовых характеристик, площади строения и площади участка. Так, дом, у которого панорамные виды на три стороны, будет дороже, чем вила с видами на две стороны света, отмечает Юлия Деева.

«Под размещение гольф-клуба может использоваться территория, непригодная для строительства жилья или объектов инфраструктуры, — рассказывает Петр Врабий, заместитель генерального директора корпорации «Знак» (компания разработана проекты строительства в Подмосковье поселков с гольф-полями). — Кроме того, поле для игры в гольф за окном коттеджа или апартаментов на первой линии является дополнительным эстетическим преимуществом участка или дома, так как создает ощущение простора и открытости, которое труднодостижимо в ставших привычными коттеджных поселках с плотной застройкой и трехметровыми заборами. А соседство с гольф-клубом влияет в основном на стоимость недвижимости, расположенной на первой линии, поэтому грамотные девелоперы стараются реализовать гольф-поле такой конфигурации, чтобы количество домов на первой линии было максимальным».

Проектировщики подчеркивают, что территория, отведенная для жилых резиденций, как правило, не застраивается сразу. Через восемь-десять лет существования гольф-клуба цены на его недвижимость будут существенно выше. «Поэтому при проектировании оставляют резерв — удаленный участок земли, который будет застроен в последнюю очередь самыми роскошными и дорогими резиденциями, — рассказывает Юлия Деева.

Ольга Соломатина

## «Гольф-клубы, как правило, просты по архитектуре»

## ИНТЕРВЬЮ

Архитектурная мастерская МНИИП «Моспроект-4» разработала проект нового гольф-клуба на территории Москвы. Он должен появиться в парке Тимирязевской академии. Об особенностях проектирования и строительства гольф-полей в условиях климата средней полосы России, а также о новом клубе ОЛЬГЕ СОЛОМАТИНОЙ рассказывает главный архитектор проекта МНИИП «Моспроект-4» КИРИЛЛ АНИСИМОВ.



— Где будет построен новый гольф-клуб?  
— На территории Тимирязевской академии. Она занимает 660 га федеральной земли на территории Москвы. Это огромная территория. Во время разработки проекта мы ездили по парку академии и иногда попадали в такие дикие места, что, казалось, там вообще не ступала нога человека. Под девятигектарное гольф-поле выделили 25 га. — Этого достаточно?  
— Струдом, но хватает. Обычно на Западе девятигектарные гольф-поля занимают площади до 35–40 га.

— Что сейчас находится на месте будущего гольф-клуба?  
— На его месте — около Верхнего фермерского пруда — находится ужасный птичник. Но пруд можно расчистить, а на берегу, согласно проекту, будет построен клуб-хаус — здание, в котором разместятся помещения самого гольф-клуба, раздевалки, пункт проката инвентаря, ресторан. В проекте есть также мини-гостиница и небольшие офисные помещения. Все здания займут один гектар.  
— Клуб-хаус — помещение довольно прагматичное.

Есть ли какие-то правила и традиции его проектирования?

— Такие постройки, как правило, просты по архитектуре. Поскольку в России пока дефицит собственных гольф-традиций, мы сделали проект в стиле современной архитектуры: бетонное здание с большими витражными окнами, из которых видно поле. Здание действительно прежде всего должно быть функционально. Необходимо было предусмотреть несколько выходов-входов, чтобы гости могли попасть на поле из фойе, из бара и ресторана. Место для строительства выбрано идеальное. Рядом с клуб-хаусом поместилась стоянка на пятьдесят автомобилей. Будет выход к пруду. Проектом предусмотрена прогулочная зона между клуб-хаусом и прудом. На воде планируется построить крытые круглые платформы — летние террасы, накрытые тентом.  
— Как предполагается использовать гольф-клуб зимой?  
— Вдоль гольф-поля, чтобы не повредить газон, предполагается прокладывать лыжную трассу. Пруд можно прев-

ращать в каток, организовать прокат лыж и коньков. Кроме того, в подвале клуб-хауса, согласно проекту, разместятся тренажерный зал, сауна и гольф-симуляторы.

— Кто разрабатывает проект самого поля?

— Американское проектное бюро нарисовало лунки — очень красочный рисунок получились. Но это только концепция. Развернутый проект с описанием земляных и дренажных работ они сделают позже.

— Почему газон для гольф-полей в Россию везут из-за границы?

— У нас мало специалистов, которые разбираются в газонах. Даже спортивные газоны везут из-за границы, хотя в футбол в России играют явно не десять лет. Почему в «Лужниках» искусственный газон? Потому что не могут вырастить настоящий. На стадионе «Локомотив», когда меняли газон, его тоже привозили из-за границы. Причем доставка, работа и сама трава обошлись в сумму около \$400 тыс. А требования к газонам для гольф-полей на порядок выше, нежели к футбольным.

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

**(495) 440-60-47, 440-60-48**

РЕКЛАМА