

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Земля замедленного действия

— сектор рынка —

С13 Поэтому в глазах покупателя, мыслящего категорией общего бюджета приобретения, нынешняя ситуация выглядит по-прежнему чрезвычайно привлекательной. Что касается цен в денежном выражении, их разброс по-прежнему колоссальный. По словам генерального директора компании RDI Group Владимира Комара, расценки за сотку находятся в диапазоне от 19,9 тыс. руб. в Серпуховском районе до 9,22 млн руб. в Одинцовском районе в окрестностях Рублево-Успенского шоссе.

Но можно найти и дешевле — все зависит от специфики расположения, концепции развития территории и аппетитов застройщика. Скажем, в компании «Красивая земля», много лет являющейся одним из лидеров по выводу на рынок поселков без подряда и сейчас на территории Московской области осуществляющей продажи в 30 проектах, минимальные цены составляют 19 тыс. руб. за сотку. Столько просят за землю в поселках «Степановское-3» (60 км от МКАД по Новорязанскому шоссе) и «Изумрудное озеро» (100 км от МКАД по Минскому шоссе). Правда, если в первом выбор вариантов с таким ценником довольно внушительный, то во втором в наличии лишь единственный участок площадью 23 сотки, цены же остальных — до 50 тыс. руб. за сотку. При этом самое дорогое предложение от той же компании — в поселке «Дворянское гнездо» (17 км от МКАД по Ярославскому шоссе). В нем сотка земли обойдется уже в 272–377 тыс. руб. (в самом маленьком участке 6 соток) плюс 550 тыс. руб. будет стоить подключение коммуникаций — электричества и газа. Впрочем, для «Красивой земли» такой проект скорее исключение, чем правило.

Девелоперы, специализирующиеся на более удачных и привлекательных локациях, тоже умеют держать цены на разумном уровне. К таким можно отнести, например, проекты компании Kaskad Family, которая сейчас осуществляет продажи в шести поселках на Каширском, Дмитровском и Новорижском шоссе. Минимальный бюджет покупки — в «Дмитрограде» (59 км от МКАД по Дмитровскому шоссе), составляющий 400 тыс. руб. за 8 соток, и в поселке «Зыковский уездъ» (62 км от МКАД по Новорижскому шоссе), где самый дешевый участок площадью 10 соток можно приобрести за 810 тыс. руб. Что в переводе в относительные цены превращается в совсем приятные 50–81 тыс. руб. за сотку.

Элитный надел

По мере приближения к Москве цены, разумеется, растут. Например, у компании «Абсолют Недвижимость» сейчас в продаже пять поселков без подряда, расположенных в зоне до 30-километровой удаленности от МКАД по Калужскому, Ленинградскому и Егорьевскому шоссе, а заявленные застройщиком минимальные относительные цены располагаются в пределах 391–661 тыс. руб. за сотку. При этом сами участки по нынешним меркам довольно большие — 10–23 сотки. Поэтому абсолютные суммы превращаются уже в 4–5 млн руб. и более. Правда, одновременно предлагаются и скидки в 0,5–1 млн руб., так что покупка может обойтись несколько дешевле. У компании RDI сейчас в реализации лишь один поселок с участками без подряда — «Природный парк Каменка», расположенный в 25 км от МКАД по Киевскому шоссе. Диапазон цен в нем — от 4 млн руб. за участок 11 соток до 13 млн руб. за 35 соток. Ценник обосновывается тем,



Недостроенные дома — самый неликвидный продукт на вторичном рынке. Проще продать готовый коттедж или голую землю

что располагается поселок на территории Новой Москвы и основная масса участков в нем уже продана: осталось лишь 12 предложений.

В элитном сегменте беспорядный рекордсмен — это поселок «Раздоры», который называют одним из самых успешных проектов в своем классе. Главная причина, по словам генерального директора компании Point Estate Тимура Сайфутдинова, — в удачной локации. Находясь на Рублево-Успенском шоссе, он располагается до Жуковки, то есть до первого светофора. Поэтому проблемы транспортной доступности самой золотой трассы Подмосковья его не касаются: точки, где регулярно перекрывают дорогу для проезда кортежей, находятся дальше в сторону области. По этому параметру конкурентов у поселка практически нет, отсюда и довольно активные продажи. Более того, он чуть ли не единственный на загородном рынке, кто по-прежнему может позволить себе номинировать цены в долларах. На момент начала продаж они составляли \$90 тыс. за сотку.

Структура продаж в элитной загородке примерно такая же, как и на загородном рынке в целом. По данным Point Estate, около 50% сделок приходится на участки без подряда, а за прошлый год было реализовано око-

ло 400 лотов. Отличие лишь в природе новых предложений. Чистые новинки здесь не появляются уже несколько лет (обещанный в этом году новый проект в Борках не в счет: там будут лишь таунхаусы «под ключ»), а пополнение первичных участков без подряда происходит только за счет новых очередей ранее вышедших проектов. Например, на Рублевке это третья очередь уже упомянутых «Раздоров» и новая прирезка к поселку «Николино». В основном же в экспозиции находятся остатки непроданных участков давно существующих поселков. Скажем, на Новой Риге это Crystal Istra, «Ренессанс парк» и другие. Что касается средних цен предложений элитных участков, то на Рублево-Успенском шоссе они составляют 4,4 млн руб. за сотку, на Ильинском — 4 млн руб., на Новорижском — 2,2 млн руб.

Непродажная история

Часть предложений, приобретенных как участки без подряда, со временем выходит на вторичный рынок. Около 50% из них продаются в том же виде, что и покупались, то есть как голая земля. Примерно 30–40% продаются вместе с объектами разной степени строительной готовности: от одного фундамента до коттеджа под чистовую отделку. А остаток составляют дома «под ключ». Продать такие объекты по ценам, устраивающим владельцев, крайне сложно, причем у каждой группы предложений свои трудности.

Участки в чистом виде начинают конкурировать с аналогичными предложениями от застройщика, которые в том или ином количестве обычно продолжают присутствовать в любом поселке. Но конкурировать им сложно. «На первичном рынке девелоперы заинтересованы в быстрой продаже участков, потому что у них проект разваливается без денежного потока, и готовы пересматривать цены, а вторичные продавцы могут держать участки годами, не снижая требимой планки», — говорит Дмитрий Таганов. — По факту так и происходит». Единственное, чем частные собственники могут привлечь внимание к своим вариантам, — более удачное расположение участков. Очевидно, что именно такие предложения в поселках раскупались быстрее всего, а то, что осталось еще не распроданным, не самое ликвидное. Однако девелоперы такие преимущества легко сводят к нулю всей той же ценой. «В понимании нового покупателя ликвидный участок от неликвидного может в цене отличаться на 30%, но не в два раза и более», — поясняет этот принцип Тимур Сайфутдинов. В итоге некогда приобретенные участки продаются еще медленнее, чем представленные на первичном рынке, а если и реализуются быстро, то с существенным дисконтом. То есть с убытком для владельца.

С участками, где были сделаны вложения в строительство и объект доведен до стадии чистовой отдел-

ки, еще сложнее. «Допустим, участок в поселке приобретался за 1,5 млн руб., затем строился дом, предположим, за 3–3,5 млн руб., — рассуждает Дмитрий Иванов. — С учетом желания продавца получить определенную прибыль такой дом выставлется на продажу за 6–6,5 млн руб., в то время как на рынке цена аналогичного объекта не превышает 4 млн руб. В этом случае о прибыли речь, конечно же, не идет, да и вообще дом дороже 3–3,2 млн руб. очень сложно продать, потому что предложение многократно превышает спрос». Эту же проблему можно экстраполировать и на более дорогие сегменты рынка: с поправкой на цены суть та же.

Еще более проблемное предложение — земельный участок с недостроенной коробкой дома. «Потребитель хочет либо совсем готовый продукт, либо пустой участок, где он сможет реализовать свои буйные фантазии о доме мечты, но никак не достраивать фантазии кого-то другого, — рассказывает руководитель департамента загородной недвижимости компании Vesco Realty Евгения Панова. — Поэтому продать участок с недостроенным домом или фундаментом — дело очень непростое, и, пожалуй, единственным способом будет существенный демпинг. Такой участок будет стоить заметно дешевле аналогичного участка без недостроя. Так что своим продавцам мы всегда советуем найти средства довести коттедж хотя бы до крыши».

И, наконец, у домов «под ключ» — а они сейчас вторые по уровню спроса после участков без подряда — свои тараканы. Дело в том, что в большинстве случаев они возводились несколько лет назад, когда представления рынка о правильных габаритах и компоновке помещений были иными, чем сейчас. Разумными размерами дома тогда считались такие, что сейчас кажутся заоблачно большими. В итоге продаются они со скрипом и опять же, как правило, с убытком для продавца. В лучшем случае, если повезло с расположением, удастся заработать 5–7%, но едва ли больше. А это

ниже доходности депозитов, так что овчинка точно не стоит выделки.

Для себя, не для «того парня»

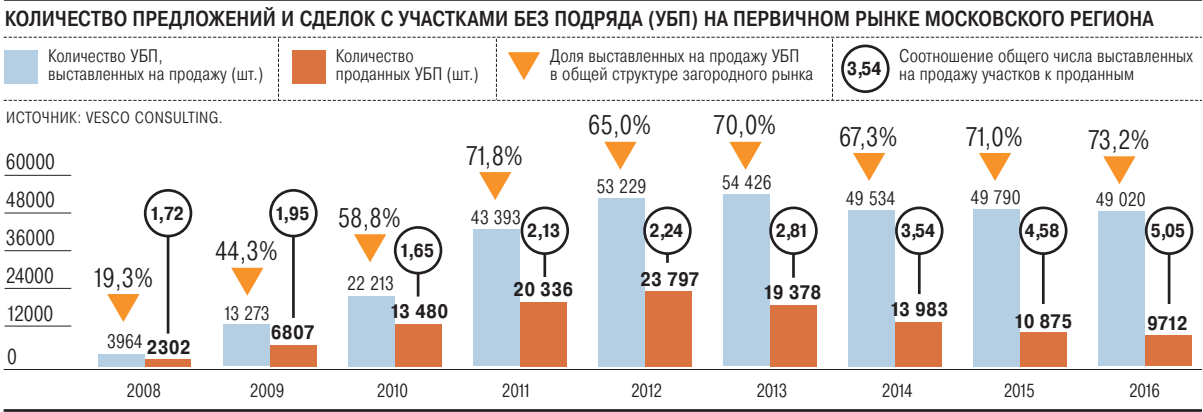
Между тем бывшие участки без подряда, некогда приобретенные у девелоперов, продолжают пополнять вторичный рынок. Зачем их выставляют на продажу, если заработать на сделке вряд ли удастся? Причина в затратах на содержание. «И это даже не налоги на землю — во всяком случае, в поселках экономкласса с небольшой нарезкой, которые строятся на землях сельхозназначения (а таких большинство на рынке), налоговая нагрузка не так велика, — поясняет Дмитрий Таганов. — Она составляет 0,3–0,5% от кадастровой стоимости, и, как правило, для ежегодного платежа это не очень много. Иное дело — затраты ежемесячные, эксплуатационные, которые взимают владельцы поселка за вывоз мусора, уборку территории и проч. Даже в самых недорогих поселках они могут достигать до 10 тыс. руб. в месяц. Для тех, кто повелся на дешевизну земли, но не знает, что с ней теперь делать, это приличная сумма».

В элитном сегменте мотив примерно тот же, просто расходы на содержание объекта иные, особенно если это уже не просто участок, а построенный на нем дом. Часть владельцев таких домов проводит в России не более трех-четырех месяцев в год, приезжая сюда «на заработки», а остальное время живет за рубежом. Получается, что большую часть года они оплачивают проживание в своих домах обслуживающего персонала, а это неразумно. Куда логичнее дом продать, а вместо него приобрести менее затратные в эксплуатации квартиры или апартаменты в загородной зоне Подмосковья. При таком подходе задача сводится к тому, чтобы просто продать, и она как раз имеет решение. Но не несет в себе прибыли.

Если на большинстве нынешних вторичных предложений собственники заработать не удастся, быть может, это получится у тех, кто приобретает участки без подряда лишь сейчас и сможет избежать ошибки нынешних продавцов, не строя домов-гигантов и не вкладывая в них огромных денег? К сожалению, и это почти нереально. «Несмотря на сложную ситуацию на загородном рынке, себестоимость строительства, которая в 2009–2010 годах было подскочила, сейчас устойчиво растет, — рассказывает Тимур Сайфутдинов. — Во-первых, строителей стало существенно меньше из-за уменьшения спроса, а у тех, что остались, расценки на работы увеличились. Во-вторых, строительные материалы не дешевеют, даже когда курс валюты падает, они все равно дорожают. То же самое касается затрат на перевозки и дополнительные услуги, сопутствующие строительству. В итоге дом окажется очень дорогим, по которому мы сможем в ближайшее время спрос как бы сместиться в сторону более капиталоёмких предложений, не наблюдается».

Таким образом, частным инвесторам в ближайшей перспективе возвращаться на загородный рынок незачем. Зато покупателям, которые думают не о будущей возможной прибыли, а о доме для личного проживания, раздолье. Несмотря на то что новые поселки появляются в Подмосковье сейчас нечасто, предложений масса, выбирать есть из чего, а «входной билет» в любой загородный сегмент по-прежнему остается на невысоком уровне. Чем не повод задуматься о жизни вне загазованной Москвы?

Наталья Павлова-Каткова



КАЖДЫЙ ДОМ — ШЕДЕВР!

РЕКЛАМА ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ РАЗМЕЩЕНА НА САЙТЕ LSROBJECT-M.RU. КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР ОГРАНИЧЕНО.

ЛСР

ЗИЛАРТ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС АРТ-КЛАССА

КВАРТИРЫ

ОТ 167 000 Р/М²

(495) 228 22 88