



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

Классические недостатки и новые «фишки» коттеджных поселков.

Рынок загородной недвижимости является одним из самых разнообразных и активно развивающихся. Коттеджи Подмосковья и организованные коттеджные поселки, таунхаусы, загородные жилые комплексы, дачные дома - это далеко не полный список возможных форматов загородного жилья.

Как любые проекты, коттеджные поселки не обходятся без классических недостатков и интересных преимуществ. Например, загруженность подъездных путей к поселку, нехватка медицинского обслуживания, в том числе аптечных пунктов, развлекательных учреждений – это классические недостатки. Свежий воздух, отдаленность от городской суеты, красивый пейзаж – классические преимущества.

О плюсах и минусах загородной жизни рассказали первые лица строительных компаний, а так же о новых «фишках», которые они реализовали в своих проектах. Эксперты Московского Бизнес Клуба: **Юрий Хлестаков**, генеральный директор компании «Русский Дом Недвижимости»; **Владлен Волошин**, Генеральный директор, «Велес Капитал Девелопмент»; **Евгения Захарова**, руководитель отдела Ландшафтной Архитектуры Группы Компаний «Галич»; **Александр Дубовенко**, Член Совета Директоров, заместитель генерального директора по развитию компании «Goodwood»; **Татьяна Капланова**, коммерческий директор MOZAIK Development.



Коттеджный поселок: плюсы и минусы.

Татьяна Капланова, коммерческий директор MOZAIK Development считает, что безусловными плюсами загородного жилья является обладание частными владениями с участком земли. Это принципиально другое качество жизни по сравнению с проживанием в городской квартире - простор для жизни, свежий воздух взамен городской загазованности, возможность наслаждаться природой, в особенности в поселках с выгодным местоположением и развитой инфраструктурой для жизни и полноценного отдыха, как, например, в коттеджном поселке «Высокий берег», расположенном на берегу Истринского водохранилища. Это выгодное капиталовложение. Из



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

недостатков на сегодняшний день – это транспортные проблемы – добираться до центра Москвы из загородных владений на приличной удаленности от МКАД довольно проблематично для повседневной жизни. Мешает также отсутствие полноценной инфраструктуры для жизни – школы, детские сады, больницы, торговые центры. Повезет, если такой инфраструктурой располагает район, в котором расположен поселок, так, например, коттеджный поселок SmartVille Дмитровка расположен в 20 минутах езды от города Дмитров со всей его развитой торгово-развлекательной инфраструктурой, одной из лучших в России школ-гимназий, спорткомплексов и др. Также к числу недостатков загородной жизни можно отнести то, что это недешевое удовольствие – загородный дом необходимо содержать, а также оплачивать услуги эксплуатирующей компании по обслуживанию поселка.

Владлен Волошин, Генеральный директор, «Велес Капитал Девелопмент», выделяет главным преимуществом удобное расположение участка, что подразумевает хорошую транспортную доступность, а так же благоприятное окружение, инфраструктуру – стандартный набор потребительских. Но это не все. Выбирая загородное место жительства, клиенты хотят получить то, чего невозможно получить в мегаполисе – ведь любая достойная квартира в Москве имеет все преимущества, озвученные в первых строчках – это оптимальная и многовариантная транспортная доступность, и инфраструктурное изобилие, и даже пристойную экологию в нашем перенаселенном городе еще возможно отыскать. Но устойчивая тенденция переселения за город не спадает, но лишь замерла ненадолго в кризисный период.

Евгения Захарова, руководитель отдела Ландшафтной Архитектуры Группы Компаний «Галич» рассматривает структуру коттеджного поселка со своей позиции: позиции создателей целостной красоты ландшафтов. Работая со многими престижными поселками, компания «Галич» стремится при разработке генплана территории подчеркнуть все особенности данной местности, создать неповторимый и яркий, запоминающийся и узнаваемый ландшафтный дизайн. Придерживается легенды возникновения коттеджного поселка в формировании элементов ландшафтной архитектуры, выдерживает стиль и направленность коттеджного поселка.

Плюсы коттеджных поселков для ландшафтной компании очевидны! Превратив участок одного заказчика в произведение природного искусства, компания «Галич» получает большое количество клиентов, желающих отдать свои участки в руки специалистов - ландшафтников. Срабатывает так называемое «Сарафанное радио» и Ландшафтный Дизайн становится востребованным. Для управляющей компании коттеджного поселка сотрудничать с ландшафтной компанией огромный плюс - довольные собственники и красота вокруг.

Александр Дубовенко, Член Совета Директоров, заместитель генерального директора по развитию компании «Goodwood»: «Коттеджный поселок ЛУЧШЕ участка в стародачном доме, т.к. на нем формируется более современная и более ровная социальная среда. Коттеджный поселок, особенно если речь идет про участки без подряда, ХУЖЕ стародачного участка тем, что в последнем уже есть коммуникации на момент покупки участка и все соседи построены».

Инфраструктура коттеджного поселка.

Татьяна Капанова, коммерческий директор MOZAIK Development считает, что инфраструктура поселка определяется его концепцией и классом. Все зависит от места и формата проживания. Для дачного формата достаточным будет минимальный набор – охрана и уборка территории, неплохим дополнением будет минимаркет, аптечный пункт, детская площадка, возможно небольшие спортивные площадки, гостевая парковка. Если поселок рассчитан в большей мере на постоянное проживание, то там, в зависимости от класса и размера поселка, могут быть предусмотрены собственные торгово-развлекательные центры, фитнес-клубы, общественные и



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

прогулочные зоны, игровые и спортивные площадки. Эксклюзивные поселки с клубной тематикой могут иметь свои объекты инфраструктуры, являющиеся частью концепции – свой гольф-клуб, яхт-клуб и т.п. К примеру, в коттеджном поселке «Высокий берег» само расположение поселка на берегу Истринского водохранилища продиктовало необходимость развивать водную инфраструктуру – свои пляжи, причалы, лодочные станции, развитие яхтенной тематики, обширные общественные зоны. При планировании инфраструктуры важно понимать, за что люди готовы будут платить, а за что нет, ведь строительство и обслуживание объектов инфраструктуры отражается как на стоимости дома при покупке, так и на последующих эксплуатационных расходах.

Юрий Хлестаков, генеральный директор компании «Русский Дом Недвижимости» в первую очередь отмечает, что любая инфраструктура финансируется из кошелька владельцев земельных участков в поселке. Поэтому развитость инфраструктуры зависит от категории, в которой позиционируется данный коттеджный поселок. В последнее время, многие девелоперы основываясь на пожеланиях клиентов, даже на достаточно дорогих землях не планируют излишних благ, для будущих собственников. Назвать идеальный набор объектов инфраструктуры для любого поселка – невозможно! Здесь нужно руководствоваться здравым смыслом и потребностями рынка. Правда сегодня у покупателей уже сформирован необходимый минимум, который застройщики пытаются реализовать в 100% случаев, это: дороги, магистральное электричество и газ, централизованное водоснабжение, обустроенная канализация, въездная группа, огороженная территория, пост охраны на въезде в поселок. С ростом классности поселка могут добавляться: общественная зона (детские площадки, бульвары для прогулок, тротуары вдоль дорог), магазины, аптеки, ФОКи, детсады и т.д., но это абсолютно не обязательно, т.к. в каком-нибудь дорогом поселке, всем удобствам, собственники могут предпочесть приватность проживания.

Инфраструктура в коттеджных поселках безусловно важна и необходима, утверждает **Евгения Захарова**, руководитель отдела Ландшафтной Архитектуры Группы Компаний «Галич». В практике компании «Галич» встречались и разработка проекта, и озеленение и детских садов, и зон общественного пользования (скверов, парков, аллей на территории коттеджного поселка), озеленение веранд и крыш магазинов, ресторанов.

Самое главное, почему жители мегаполисов перебираются за город, это – для души... - пусть это не совсем рациональное, но единственное разумное объяснение. Это подсознательное желание иметь возможность оторваться, отгородиться от соседей-сослуживцев-граждан-соратников, некоторое время не слышать и не видеть, не участвовать в этой суете, многоголосье и созидательной активности. Выходя из дома, попадать в сад, а не в лифт, и ступая на мягкий газон под открытым небом, осознавать, что ты – дома, и это не общее серое московское небо, а твое личное, яркое и голубое, твоя природа, твое солнце.

Основываясь на этом посыле, в поселке «Папушево» (Рублево-успенское шоссе), который реализует «Велес Капитал Девелопмент», **Владлен Волошин**, Генеральный директор, предлагает клиентам пространство – не проулки традиционных рублевских дач, стиснутые с обеих сторон глухими заборами, а широкие, свободные улицы, плавные радиусы поворотов и разворотных кругов, красивые прозрачные ограждения и оригинальные уличные фонари. Загородный поселок должен воплощать в себе абсолютно противоположные городскому рационализму планировочные решения, устанавливающие совершенно особый, размеренный и спокойный, исполненный неторопливого достоинства ритм жизни. Улицы поселка – это не транспортная артерия, это место для неспешных прогулок и отдыха. Под общественные территории отведена



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

ощутимая 1/6 часть поселка. Здесь найдется место и детским площадкам, и прогулочным тропам, и активному отдыху. Дополнительно к этому под рекреационные зоны благоустраивается около 6 Га прилегающих земель, включающие лес и естественный водоем.

Александр Дубовенко, Член Совета Директоров, заместитель генерального директора по развитию компании «Goodwood» выделил главные составляющие инфраструктуры: электричество, подъездная и внутриселковые дороги, газ. Затем уже идут дополнительные объекты инженерной и социальной инфраструктуры, которые являются менее обязательными, но желательными.

Ожидания клиентов от загородного дома – это простор, плавная линия горизонта и обязательные закаты и восходы в реальном времени, а не с опозданием на полтора часа из-за «соседних высоток», добавляет **Владлен Волошин**, Генеральный директор, «Велес Капитал Девелопмент».

Земля с подрядом и без.

Формат под названием «участки без подряда» стал популярным в кризис, рассказывает **Татьяна Капанова**, коммерческий директор MOZAIK Development. Это было, с одной стороны, обусловлено тем, что девелоперам не хватало оборотных средств для осуществления строительства, а кредиты были недоступны. С другой стороны, популярности этого формата способствовала истерия покупателей - на фоне снижения цен на недвижимость, земля казалась относительно безопасным вложением и более ликвидным активом.

Обременяя продажу земли подрядом, девелопер не только получает дополнительный доход от строительства, но и берет на себя обязательства построить объект в определенный срок, и определенного качества, комментирует **Юрий Хлестаков**, генеральный директор компании «Русский Дом Недвижимости». Это крайне важный параметр в развивающихся поселках, т.к. позволяет приобретателю рассчитывать на комфортное проживание, через определенное время. В поселках без подряда невозможно понять через какое время проданный участок будет застроен и будет ли застроен вообще. Нельзя исключать фактор инвестиционных покупок, который может существенно повлиять на сроки застройки участка. Вообще, если девелопер предлагает подряд, даже добровольный, смысла привлекать сторонние строительные мощности НЕТ. Это вряд ли выйдет дешевле (если только Вы не владелец строительной компании, который может построить себе по себестоимости). Потому, что девелопер работает «на потоке», у него все мощности под рукой, и что немаловажно, исправлять строительные недоделки, которые всегда присутствуют, гораздо проще с компанией, работающей на соседнем участке, чем с той, которая находится в соседнем районе МО.

Земля без подряда на строительство дает собственнику свободу выбора компании. Зачастую потенциальные собственники стремятся своими силами строить дом, подключая свои знакомые строительные компании, рассказывает **Евгения Захарова**, руководитель отдела Ландшафтной Архитектуры Группы Компаний «Галич», и ищут как раз землю без подряда. Но в этом случае поселок уже не выглядит как маленький стилистический городок, где все выдержанно в одной цветовой гамме и стиле. Так что свобода выбора остается за клиентом. Но а для Ландшафтной архитектуры не существует подобных рамок, мы работаем со всеми участками, придерживаясь стилю построенного дома.

Александр Дубовенко, Член Совета Директоров, заместитель генерального директора по развитию компании «Goodwood»: «Если у покупателя на момент покупки участка НЕТ денег на дом, он в любом случае вынужден выбрать участок без подряда. Если деньги на дом есть, то



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

лучше купить участок с подрядом, ибо в этом случае скорость строительства будет быстрее, стоимость инфраструктуры в итоге будет ниже, скорость ее ввода выше, стоимость конечного дома и ликвидность будет выше за счет единого стиля и отсутствия шанхая».

Если приобретение готового индивидуального загородного дома сродни покупке нового платья – модного, удобного и «брендового», то приобретение участка без подряда – это уже визит к кутюрье – активная и смелая попытка Состоявшейся Личности реализовать собственное представление о прекрасном в соавторстве с Мастером-архитектором, сравнивает **Владлен Волошин**, Генеральный директор, «Велес Капитал Девелопмент». Сегодня не осталось тех, кто бы удовлетворился стандартным оформлением внутреннего жилого пространства – мощный творческий потенциал целевой аудитории компании «Велес Капитал Девелопмент» подтверждается ставшим уже традиционным обращением к профессиональным дизайнерам в области внутренней отделки и декора помещений. Но это, если сравнивать – всего лишь «нижнее белье». Попробуйте найти клиента в нашем сегменте рынка, который бы хоть немного не разбирался в «верхней одежде» – архитектуре и безропотно принял именно это цветовое решение фасада, эти оконные переплеты и эту ковку на балконе?

Компании «Велес Капитал Девелопмент» предлагает своим клиентам максимально возможную свободу творчества – около двадцати типоразмеров домов плюс их зеркальные версии, с возможностью внесения изменений в проекты и многовариантностью внешней отделки фасадов.

Развитие рынка загородной недвижимости.

2010 год ознаменовался стабилизацией на рынке загородной недвижимости. Проявился накопленный за время кризиса отложенный спрос. Со второй половины 2010 года наметилась положительная коррекция цен в сегменте наиболее привлекательных поселков с точки зрения расположения, природного фактора, продуманности концепции, степени готовности. Однако цены в коттеджных поселках не достигли докризисного уровня, сохраняя в среднем 10%-ное отставание от уровня докризисных цен. **Татьяна Капанова**, коммерческий директор MOZAIK Development, считает, что основные тенденции 2-й половины 2010 года сохранятся и в 2011 году. Загородный рынок продолжит восстановление, при этом будут сохраняться основные тенденции ушедшего года. Спрос будет постепенно расти, оживление ожидается также в сегменте более дорогих участков с подрядом и готовых домов. Наиболее востребованными останутся поселки в высокой степени готовности с хорошей инфраструктурой и полным объемом коммуникаций. Именно такие объекты будут расти в цене из-за растущего на них спроса. Девелоперы будут выбирать участки под поселки еще более тщательно. В 2011 году выигрывают те ленд-лорды, которые выставят на продажу площадки в комплексно развивающихся районах с продуманной инфраструктурой. Покупатели станут еще более требовательными к качеству предложения. В результате непрофессиональные компании-застройщики постепенно уйдут с рынка, а основная конкурентная борьба переместится из ценовой плоскости в область тщательной проработки концепции продукта.

Влияние кризиса на загородном рынке сказалось очень существенно. На сегодняшний день постоянным спросом пользуются объекты эконом класса, высказывается **Юрий Хлестаков**, генеральный директор компании «Русский Дом Недвижимости». При соблюдении прочих равных условий, чем объект дешевле, тем выше спрос. Скорее всего, это тенденция сохранится на рынке в среднесрочной перспективе 3-5 лет.

С каждым годом рынок загородной недвижимости возрастает, говорит **Евгения Захарова**, руководитель отдела Ландшафтной Архитектуры Группы Компаний «Галич». Сейчас имеет



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

повышенный спрос так называемые «дальние дачи», участки усадебного типа без подряда в удалении 100 км от Москвы. Там сохранен колорит местности, чистый воздух и присутствует дух самобытности.

Александр Дубовенко, Член Совета Директоров, заместитель генерального директора по развитию компании «Goodwood» очень кратко описал развитие рынка: «Доля участков без подряда будет уменьшаться, доля готовых домов будет увеличиваться»

Посткризисный рынок не предполагает легких решений для девелоперов – если раньше за счет широты покупательской аудитории можно было выйти на рынок с готовыми домовладениями определенного стиля и быть уверенными, что дома в короткие сроки найдут своих покупателей, то сегодня компании обязаны предлагать индивидуальные решения, учитывать все пожелания и нюансы каждого клиента, рассказывает **Владлен Волошин**, Генеральный директор, «Велес Капитал Девелопмент». И если экономика проекта не позволяет разработать для клиента 50-70 вариантов коттеджей, значит нужно предоставить возможность будущему владельцу сделать это самостоятельно, «подсказав» стиль и ограничения. Опыт **Владлена Волошина** позволяет утверждать, что от «лучшего» редко отказываются в пользу «хорошего», и концептуальные, краеугольные ограничения воспринимаются клиентом с пониманием, поскольку это уже не «Мой Дом», но «Мой Поселок» и вид из окна не менее важен, чем облик фасада.

Татьяна Капанова, коммерческий директор MOZAIK Development приводит структуру предложений коттеджного жилья Подмосковья, которая за последние пять лет претерпела существенные изменения. До 2007 года загородный рынок представлял собой элитное жилье и жилье бизнес-класса, а все строящиеся поселки были ориентированы на богатого покупателя (см. Диаграмму 1). А начиная с 2007 года на загородном рынке Подмосковья появляются первые поселки эконом-класса, количество которых с каждым годом возрастает.

Диаграмма 1



Татьяна Капанова, коммерческий директор MOZAIK Development, также отмечает, что с начала 2007 г. средняя стоимость квадратного метра жилья в коттеджных поселках, расположенных на менее престижных направлениях, показала незначительную коррекцию вниз с 49 000 руб. до 47 500 руб. к III кварталу 2008 г. (см. Диаграмму 2). В то время как цены в поселках на традиционно престижных направлениях продемонстрировали стабильный рост с 91 000 руб. за метр в начале 2007 г. до 118 000 руб. за метр в III кв. 2008 г. В результате разница в стоимости метра коттеджного жилья, на традиционно престижных и менее престижных направлениях за рассмотренный период, увеличилась с 2 до 2,5 раз. По состоянию на IV квартал 2010 г. средняя цена метра в коттеджных поселках составляет около 79 600 руб., а стоимость дома – примерно 23,3 млн. руб. при средней



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

площади жилья 292 кв.м.

Диаграмма 2



Владлен Волошин, Генеральный директор, «Велес Капитал Девелопмент» считает, что помимо всего вышесказанного возникает проблема сохранения архитектурной концепции поселка и поэтому необходимо проводить зонирование генерального плана. Например, как в поселке «Папушево», локализовав проекты определенных стилей в наиболее подходящих для этого местах поселка – благодаря имеющемуся рельефу, выделяются группы участков, на которых идеально смотрятся дома в стиле Кантри; Современный стиль оптимален в зонах с легким, плавным перепадом высот и, конечно, наиболее востребованная вечная Классика – как ничто другое уместна на ровных участках вдоль широких прямых улиц. Таким образом, находясь внутри поселка, вы сможете наблюдать группы домовладений только единого или близкого архитектурного стиля. Размеры домов имеют пропорциональную привязку к размерам участков. И в конце стоит упомянуть, что разнообразные проекты объединены архитектором общими стилевыми и объемными решениями, благодаря чему даже соседство домов классического и современного стилей выглядит гармоничным.

ТОП-5 транспортных направлений загородного рынка.

Большинство экспертов Московского Бизнес Клуба отдали Первое место Рублевскому шоссе. Второе место по признанию экспертов завоевало - Новорижское шоссе. Третье место занимают – Киевское и Колужское шоссе. Четвертое поделили Дмитровское и Ярославское шоссе. На пятое претендуют Ярославское и Симферопольское шоссе.