

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ



«Готовый дом в посёлке существенно дороже, чем городская квартира», — полагает Алексей Ананьев. У его коллег другое мнение.

«Сложилась уникальная ситуация — загородную недвижимость можно купить по цене городской», — замечает Надежда Шеломенцева.

Загородный дом по цене за 1 кв. м может стоить как городская квартира, соглашается представитель коттеджного посёлка «Строгановский посад» Дмитрий Михалев. «У нас домовладение продаётся по цене 30 тыс. руб. за 1 кв. м. За эти деньги покупается дом и земельный участок. Цены на городские квартиры значительно выше. При этом покупатель получает все прелести жизни», — рассказывает Михалев.

Содержание дома площадью 113 кв. м обходится его собственнику в 3200 руб. за дом, что равноценно содержанию двухкомнатной квартиры в городе. Содержание частного дома в деревне раза в 1,5 дороже. «Мы все хотим жить в загородном доме. Городская квартира — это вынужденный компромисс», — полагает Михалев.

Портрет потребителя загородной недвижимости и новостроек различается, замечает руководитель отдела продаж компании «Талан» Алексей Терентьев. Средний возраст покупателя дома — 40–45 лет, новостроек — 30–40 лет. Загородная недвижимость пользуется спросом в семьях, в которых есть две машины, так как рядом нет инфраструктуры, либо у людей, которые уже «состоялись», переехали в пригород, а их дети подросли и остались в городе. Круг покупателей новостроек шире, чем покупателей загородной недвижимости, считает Терентьев.

Сейчас на рынке огромный разрыв: есть голая земля и готовые дома, что между ними — не учитывается. «Дом становится товаром, когда появляются коммуникации», — полагает Дмитрий Михалев. В «Строгановском посаде», по его словам, начали с того, что каждый из отмежёванных 318 участков обеспечили коммуникациями.

Обязательное условие. Инфраструктура

Эксперты считают, что ключевую роль при выборе «городская квартира

или загородный дом?» играет не только цена, но и обеспеченность инженерной и социальной инфраструктуры.

«Без наличия перспективы инженерных коммуникаций грош цена проектам и земельным участкам», — считает Алексей Агафонов из PAN City Group.

«Покупатель не контролирует и не может повлиять на технологическое присоединение к сетям, не может взять на себя обязательства по подключению», — говорит Алексей Ананьев. Между тем эта процедура может занять два–три года.

Представитель «Пермской земельной компании» Андрей Трухонин считает, что с электричеством проблем нет, если земельный участок находится на расстоянии не менее чем 100 м от линии электропередач. Максимальный срок подключения — полгода, цена — 550 руб. Компания продаёт земельные участки в направлении Усть-Качки в деревнях Шумки, Керты, Малое Савино. На начальном этапе стоимость составляла 10 тыс. руб. за сотку, тогда не было электричества и дорог. После появления инфраструктуры цена продажи выросла до 35 тыс. руб.

«Потребитель не представляет рисков, связанных с приобретением жилья, он покупается на рекламу. В отсутствие коммуникаций дом в посёлке может остаться мечтой», — предупреждает Ананьев. По его словам, большинство девелоперов планируют развитие инфраструктуры в зависимости от продаж: «Мы начнём продавать, и деньги будем реинвестировать. А если продаж нет, тогда что?»

Инфраструктура — это вопрос финансовых возможностей.

«Земельные участки можно выставить на рынок, но продажи пойдут только тогда, когда есть набор коммуникаций», — дополняет Ананьева руководитель группы стратегического развития PAN City Group Ирина Адаева.

Имеют техническое подключение к инженерным коммуникациям, дороги и обслуживаются разве что организованные коттеджные посёлки. Возможно поэтому их вокруг Перми категорически мало, так как это связано с огромными финансовыми затратами, которые несёт застройщик, считает Дмитрий Михалев. По его мнению, вкладываться

в развитие из продаж абсолютно нельзя, нужно искать другие возможности фондирования.

«В договорах купли-продажи земельных участков в Боброво обещали газ. Мы выполнили своё обещание, газ на территорию завели. Это способствовало увеличению покупательской активности и спроса. Хотя территория очень дорогая, средняя стоимость земли здесь — 360 тыс. руб. за сотку, она пользуется спросом, мы гарантируем завод коммуникаций и прописываем это в договорах купли-продажи», — обещает Алексей Агафонов из PAN City Group.

Инженерные коммуникации и дороги — это ещё не все требования к загородной недвижимости. Обеспечение социальной инфраструктурой за городом значительно отстаёт от города. Обучение, организация досуга, занятия спортом — всё это актуально для семей с детьми. От того, как развивается социальная инфраструктура в пригороде, будет зависеть, будут ли покупать жильё за городом, утверждает Надежда Шеломенцева из «Перспективы». Она приводит в пример посёлок с давней историей — Протасы, где сейчас продаются 15 домов.

«Люди оттуда бегут, — утверждает эксперт. — Всё те же проблемы — выросли дети, поступили в вузы, нет машин. Поэтому жители посёлка стремятся продать дом и купить в городе две–три квартиры».

Потенциальные покупатели не видят перспективы постоянного проживания вдаль от всех благ Перми, вторит Шеломенцевой Алексей Ананьев из «Респекта». «Если ночью была метель, и выезд не почищен — то не выехать, если вызвать скорую помощь, то она не доедет. Эти «мелочи», которых изначально не видно. Мы избалованы благами цивилизации», — считает Ананьев.

Дмитрий Михалев приводит в пример строящийся ЖК «Первый Пермский микрорайон» в Лобаново. Малое количество соседей, быстрое получение разрешительной документации и очень быстрое возведение.

«Люди покупают загородный дом, социальную инфраструктуру, воздух, закрытый двор, куда нестрашно выпустить и ребёнка, — рассказывает он. —

Но в деревне нет магазинов, больниц и другой инфраструктуры. Загородные посёлки будут развиваться, когда будут насыщены инфраструктурой».

Где более плотная застройка — там более активное развитие загородной недвижимости, напоминает Надежда Шеломенцева. Кондратово и Култаево обрастают частной индивидуальной жилой застройкой именно потому, что там присутствуют всевозможные коммуникации.

«Загородные посёлки будут развиваться только тогда, когда они будут насыщены инфраструктурой. Других вариантов нет», — категоричен Алексей Ананьев.

Перспективы развития рынка загородной недвижимости

На российском рынке загородной недвижимости наметился новый тренд. Показательным примером является возведение в 15 км от Самары посёлка из трёхэтажных домов, каждый из которых был построен в течение девяти месяцев, сообщил Алексей Терентьев из «Талана». По его словам, посёлок обеспечен с нуля инфраструктурой и дорогами, школой и детским садом, больницей. Цена за 1 кв. м составила 30 тыс. руб. при средней цене в Самаре 45 тыс. руб.

«Все 16 тыс. кв. м умудрились продать за три года», — говорит Терентьев. Он считает, что этот тренд может получить широкое развитие. Именно в таком направлении движется проект компании «Истомин» в Перми. «Самарское направление обязательно приживётся», — солидарен с Терентьевым Алексей Агафонов из PAN City Group.

На территориях, которые не застроены, возможна организованная застройка. По словам Агафопова, PAN City Group формирует весь концепт: социальную и инженерную инфраструктуру. Сейчас прорабатывается концепция деревни Демидково не как отдельного посёлка, а целого комплекса частных домовладений.

«В развитие рынка загородной недвижимости мы все верим», — говорит Алексей Агафонов. Он ожидает, что рынок новостроек насытится быстрее, чем загородный формат. ■