# ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

## Цели и задачи проекта

**Инициатор проекта:** Общество с ограниченной ответственностью "Стройинвест-М". Основными видами деятельности ООО "Стройинвест-М" являются строительство и реконструкция жилья, промышленных и иных объектов.

В настоящее время ООО "Стройинвест-М" имеет в собственности земельные участки в посёлке Барвиха Одинцовского района Московской области и готовится выступить застройщиком, генподрядчиком и инвестором по строительству жилья на территории данного посёлка в объёме ориентировочно 118 200 кв.м.

**Местонахождение:** жилой комплекс будет находиться в семи километрах от МКАД в экологически чистом районе поселка санатория "Барвиха". Жилой комплекс состоит из двух жилых домов.

**Цель проекта**: строительство жилого комплекса в поселке "Барвиха". Общая площадь домов составит 60 960 кв.м.;

* площадь жилой части – 60 960 кв.м., в том числе для продажи 40 142 кв.м.;
* площадь подземных автостоянок 9 648 кв.м., (82-110 машиномест).;

В рамках проекта планируется получать доходы от реализации построенных квартир, гаражей и нежилых помещений.

Для достижения поставленных целей требуется решить следующие задачи:

* приобретение земельных участков;
* разработка проектной документации;
* согласование документации;
* получение разрешительной документации;
* заключение договоров с ген. подрядчиком;
* подготовка территории строительства;
* прокладка инженерных коммуникаций;
* строительство и реконструкция объектов;
* работы по благоустройству территории и ландшафтные работы;
* страхование объектов;
* подписание акта государственной комиссии;
* заключение договоров с покупателями.

## Потребность в финансировании проекта

Потребность в финансовых ресурсах и структура финансирования

Потребность в финансовых ресурсах по проекту (ОЖК и ОЭВН) составляет 2 568 800 тыс. рублей, из них:

1. Покупка земельного участка или аренда на срок строительства 120,25 млн. рублей.
2. Предпроектные работы: геодезические и топографические изыскания, получение технических условий на подключение к сетям 81,25 млн. рублей.
3. Разработка проекта строительства. Подготовка проектной документации на сети. Согласование проекта сетей и технических условий на подключение к сетям 39,65 млн. рублей.
4. Согласование проектной документации. Получение заключения экспертизы проекта. Получение ИРД 9,75 млн. рублей.
5. Подготовка участка, очистка территории, земляные работы. Общестроительные работы. Внутренние сети. 650 млн. рублей.
6. Наружные сети. 120,25 млн. рублей.
7. Отделочные работы. 149,5 млн. рублей.
8. Благоустройство и озеленение территории. 16,25 млн. рублей.
9. Содержание службы Заказчика. 65 млн. рублей.
10. Эксплуатационные расходы строительства. Охрана объекта. 32,5 млн. рублей.

Срок подготовительного периода (до получения разрешения на строительство) в соответствии с подготовленными договорами - 6 – 8 месяцев от начала финансирования.

Срок строительства - 12 месяцев.

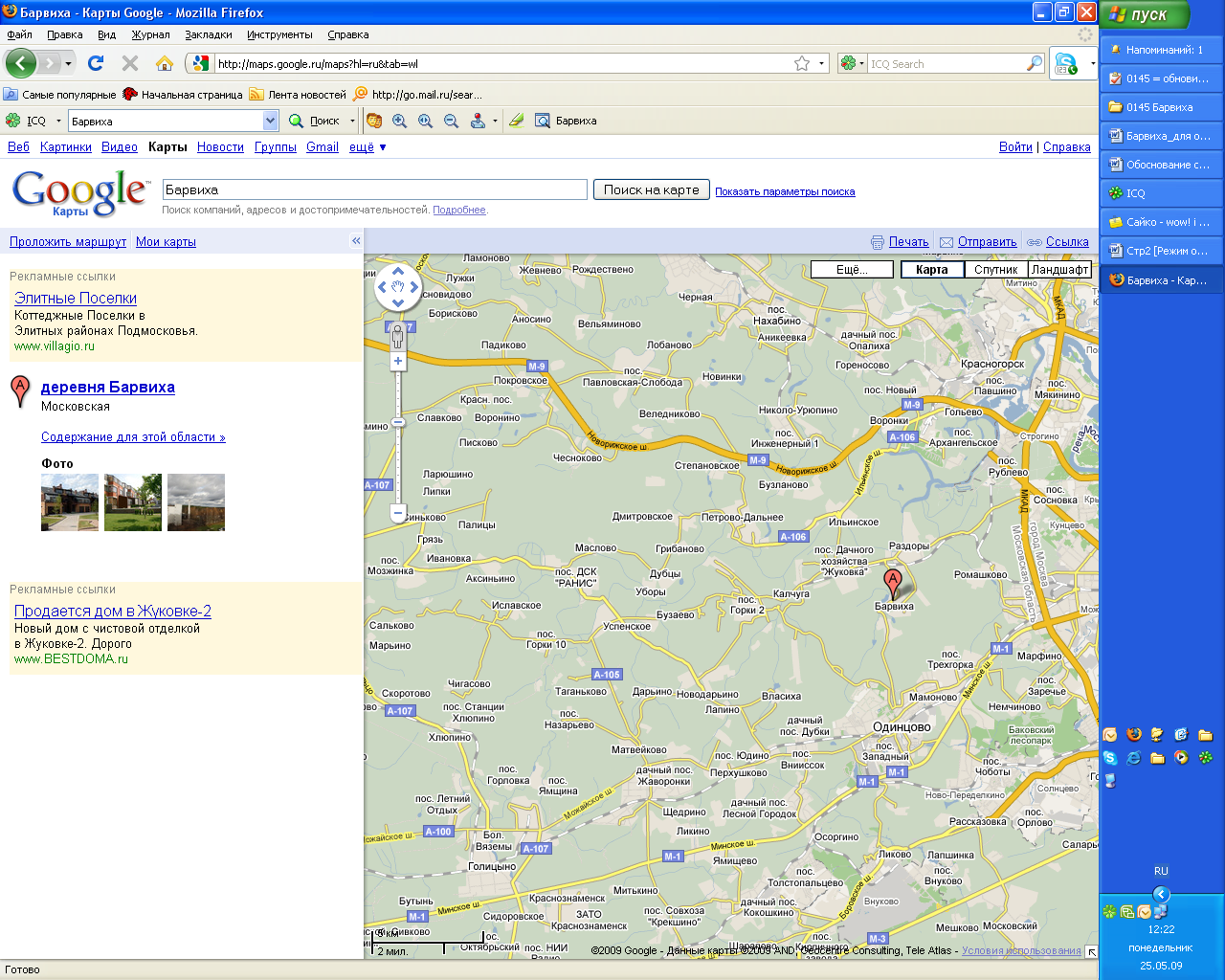
Общий срок окончания проекта - 24 месяца.

Затраты подготовительного периода для двух арендованных площадок (два участка по 0,5 Га) - 210 млн. рублей, из них:

* Первый платеж – $ 4 000 000.
* Второй платеж - $ 2 600 000 в рублях по курсу ЦБ - после согласования всех показателей строительства и получения разрешения на подготовительный этап работ (около 4-х месяцев от начала финансирования).
* Третий платеж - $ 800 000 в рублях по курсу ЦБ – не позднее 15 дней после начала строительных работ (около 6-ти месяцев от начала финансирования).

## Транспортная доступность

Жилой комплекс будет находиться в семи километрах от МКАД в экологически чистом районе поселка санатория "Барвиха". Жилой комплекс состоит из двух жилых домов. Добраться до поселка можно будет как по Рублево-Успенскому шоссе (поворот на Подушкинское шоссе), так и по Можайскому шоссе через г. Одинцово. В скором времени транспортная доступность по этому направлению улучшиться в связи с вводом платной автомагистрали "МКАД-Одинцово" (Новоодинцовское шоссе).



Анализ местоположения участка, предназначенного для строительства многофункционального общественно-жилого комплекса "Барвиха" показал, что в непосредственной близости от Объекта расположены следующие объекты:

Таблица . Краткая характеристика объектов, расположенных в районе предполагаемого строительства

|  | Наименование | Расположение | Удаленность от МКАД | Срок сдачи | Стоимость $/кв.м. жилой площади | Стоимость машиноместа в подземном паркинге, S |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | ЖК "Chalet Жуковка" | Рублево -Успенское шоссе | 8 км | сдан | 8 500-10 000 | Нет данных |
| 2 | ЖК "Жуковка 1" | Рублево -Успенское шоссе | 9 км | сдан | 11 350 | 80 000 |
| 3 | ЖК "Рублевское предместье" | Ильинское шоссе | 5 км | IV квартал 2009 г. | 3 440 - 4 000 | 50 000 |
| 4 | ЖК "Новое Лапино" | Рублево -Успенское шоссе | 18 км | сдан | 5 500-7 370 (без отделки) 17 200 (с отделкой+м/м) | 95 000 (19 кв.м)  135 000 (30 кв.м) |
| 5 | ЖК "Сосны. Николина гора" | Рублево -Успенское шоссе | 22 км | сдан | 8 900- 12 000 | 120 000зам/м |

В качестве отправной точки для расчета будущей стоимости 1 кв.м. жилой площади в многофункциональном общественно-жилом комплексе "Барвиха", принята средняя стоимость 1 кв. м., в аналогичных по местоположению и конструктивным характеристикам объектах, представленных в таблице 3. Полученные стоимостные характеристики представлены в таблице 4.

Таблица . Стоимостные характеристики объектов — аналогов

|  | Наименование | Расположение | Удаленность от МКАД | Срок сдачи | Стоимость $/кв.м. жилой площади |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | ЖК "Chalet Жуковка" | Рублево -Успенское шоссе | 8 км | сдан | 9 250 |
| 2 | ЖК "Жуковка 1" | Рублево -Успенское шоссе | 9 км | сдан | 11 350 |
| 3 | ЖК "Рублевское предместье" | Ильинское шоссе | 5 км | IV квартал 2009 г. | 3 720 |
| 4 | ЖК "Новое Лапино" | Рублево -Успенское шоссе | 18 км | сдан | 6 435 |
| 5 | ЖК "Сосны. Николина  гора" | Рублево -Успенское шоссе | 22 км | сдан | 10 450 |

Таблица . Расчет стоимости 1 кв.м. жилой площади в многофункциональном общественно-жилом комплексе "Барвиха"

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ЖК "Барвиха" | ЖК "Chalet Жуковка" | ЖК "Жуковка 1" | ЖК "Рублевское предместье" | ЖК "Новое Лапино" | ЖК "Сосны. Николина гора" |
| Цена предложения, $/ кв.м |  | $9 250 | $11 350 | $3 720 | $6 435 | $10 450 |
| Корректировка на уторговывание |  | 0,87 | 0,87 | 0,87 | 0,87 | 0,87 |
| Скорректированная стоимость, $/кв.м. |  | $8 048 | $9 875 | $3 236 | $5 598 | $9 092 |
| Дата предложения |  | Октябрь 2008 г. | Октябрь 2008 г. | Октябрь 2008 г. | Октябрь 2008 г. | Октябрь 2008 г. |
| Корректировка на дату предложения |  | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| Скорректированная стоимость, $/кв.м. |  | $8 048 | $9 875 | $3 236 | $5 598 | $9 092 |
| Местоположение | Рублево -Успенское шоссе/Подушкинское шоссе | Рублево -Успенское шоссе | Рублево -Успенское шоссе | Ильинское шоссе | Рублево-Успенское шоссе | Рублево -Успенское шоссе |
| Корректировка на местоположение |  | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1.00 | 1,00 |
| Скорректированная стоимость, $/кв.м. |  | $8 048 | $9 875 | $3 236 | $5 598 | $9 092 |
| Удаленность от МКАД | 7 км | 5 км | 9 км | 5 км | 18 км | 22 км |
| Корректировка на удаленность от МКАД |  | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 0,90 | 0,90 |
| Скорректированная стоимость, $/кв.м. |  | $8 048 | $9 875 | $3 236 | $5 039 | $8 182 |
| Стадия строительства | сделано допущение, что ЖК построен и  сдан | сдан | сдан | строится | сдан | сдан |
| Корректировка на стадию строительства |  | 1,00 | 1,00 | 1,20 | 1,00 | 1,00 |
| Скорректированная стоимость, $/кв.м. |  | $8 048 | $9 875 | $3 884 | $5 039 | $8 182 |
| Весовые коэффициенты |  | 2 | 1 | - | - | 3 |
| Скорректированная стоимость, $/кв.м. | $8 419 |  |  |  |  |  |

# ХАРАКТЕРИСТИКА инициатора ПРОЕКТА

Общество с ограниченной ответственностью "Стройинвест-М" зарегистрировано Московской регистрационной Палатой за № 337.795 от 02.08.94г.

Основными видами деятельности ООО "Стройинвест-М" являются строительство и реконструкция жилья, промышленных и иных объектов. Общество осуществляет инвестирование собственных средств в строительство и другие сферы предпринимательской деятельности.

На осуществление строительства зданий и сооружений имеется лицензия от 25.04.2008г. № Е 064655, выданная Федеральным агентством по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству.

Учредители, руководители и сотрудники ООО "Стройинвест-М" явля­ются единым коллективом, который, начиная с 1988 года, успешно трудится на различных объектах Москвы и Московской области.

За время своего существования вышеупомянутый коллектив единомыш­ленников, работающий в настоящее время в ООО "Стройинвест-М", обеспечил финансирование, построил и сдал в эксплуатацию следующие объекты:

* Коттеджный городок "Перещапово" общей жилой площадью около 6000 кв.м.;
* Коттеджный городок "Захарово" общей жилой площадью около 8000 кв.м.,
* Коттеджный городок Конезавода №1 общей жилой площадью около 6000 кв.м.;
* Жилые дома, коттеджи, спортивный комплекс в санатории "Чайковский" Клинского района;
* Сельскохозяйственные предприятия и производства в Московской области (кормоцеха, хранилища, зверофермы);
* Птицефабрика "Дружба" (83 км Киевского шоссе, площадь застройки 240 га);
* Холодильники ёмкостью от 3 тысяч тонн и более в Рузском и Дмитровском районах;
* Жилые дома в Рузском, Подольском, Серпуховском, Коломенском, Ленинском, Дмитровском районах;
* Крупнопанельные дома серии ПЗ-17 в Москве (совместно с ДСК 3);
* Административное здание Объединения "Агрострой" на Большом  
  дровяном переулке (общая площадь ок. 5000 кв.м.);
* Административное здание института Питания РАМН (общая площадь ок. 14 тыс. кв.м.);
* Два жилых дома в посёлке Клинического санатория Барвиха УД Пре­зидента РФ общей площадью ок. 16 тыс. кв.м.;
* Жилой дом в санатории "Сосны" УД Президента РФ общей площадью около 18 тыс. кв. м;
* Загородную резиденцию АО "Нафта-Москва" (бывш. "Союзнефтеэкспорт") обшей площадью ок. 3 тыс. кв.м;
* Коттеджный городок с инфраструктурой для АО "Нафта-Москва" общей жилой площадью около 24 тыс. кв.м;
* Коттеджный городок с инфраструктурой на Николиной Горе в Одинцовском районе Московской области (общая площадь застройки 18 га);
* Успенское поселковое отделение милиции общей площадью ок. 1400 кв. м;
* Реконструкция и строительство помещений Центральной Клинической больницы №1 МПС.
* Другие объекты.

Весьма значительный опыт накоплен коллективом в привлечении инве­стиций в строительство, поскольку практически все объекты возводились и возводятся на средства организации (собственные и привлеченные).

В настоящее время наиболее крупными инвестиционными проектами являются:

* строительство многофункционального общественно-жилого комплекса в посёлке "Барвиха" Одинцовского района Московской области на земельных участках, находящихся в собственности Общества и земельных участках, переданных ФГУП "Клинический санаторий "Барвиха" Управления делами Президента РФ для указанных целей;
* строительство в соответствии с постановлением Правительства Москвы от 30.07.02 №587-ПП торгово-сервисных пешеходных переходов на улично-дорожной сети города (всего с нашим участием будет построено 6 центров средней площадью ок. 60 тыс. кв.м.);
* строительство малоэтажных жилых домов общей площадью 17 тыс. кв. м по инвестиционному договору с Управлением делами Президента РФ в дачных поселках Усово и Успенское в Одинцовском районе, Московской области.

# ОБЗОР РЫНКА недвижимости

## Общая ситуация на рынке недвижимости Подмосковья

На подмосковном рынке загородных жилых комплексов в последние годы стало появляться всё больше мультиформатных проектов, включающих в себя и коттеджную застройку, и зоны таунхаусов, и многоквартирные дома с апартаментами. Также резко возросло количество предложений участков без подряда. Что касается застройки общественных зон в поселках, то даже в объектах очень именитых компаний наблюдается всё более существенное отставание строительства "общественных" объектов как относительно самих коттеджей, так и относительно первоначально заявленных сроков.

По данным компании Vesco Consulting, первичные продажи сейчас идут в 412 поселках. Аналитики корпорации "ИНКОМ" приводят более скромную цифру – 305 объектов. Специалисты компании "МИЭЛЬ" насчитали 301 поселок. Но большинство игроков называют одинаковое количество поселков, вышедших на рынок в первые девять месяцев 2008 года. В этот период рынок показал рекордный за всю историю прирост новых объектов – около 100 поселков, причем 57% насчитывают более 100 домовладений разных форматов. В ноябре стартовали 9 поселков, правда, каждый третий из них является продолжением уже существующих проектов.

### ****Мегапроекты****

В предкризисные годы появилась мода на мегапроекты – коттеджные поселки общей площадью от 100 га. В частности, компания "Знак", владеющая приблизительно 100 тыс. га подмосковных земель, заявила три проекта: "Рублевка гольф-клуб", "Гран-при" и "Долина Козино", общей площадью 1170 га. Еще одним мегапроектом (возможно, уже после кризиса) займется другой землевладелец – компания "Ведомство". Ее проект пока не получил окончательного названия, известно лишь, что поселок расположится в Пушкинском районе на участке 430 га. Поселок еще одного девелопера – компании "Вашъ финансовый попечитель" – называется "Рузская Швейцария" и предположительно займет 15 тыс. га. Это самый большой из всех заявленных проектов. Но, возможно, он так и останется проектом: на руководителя компании заведено уголовное дело. Еще один объект этого девелопера – коттеджный поселок "Сине-Озеро", числившийся было в листинге "ИНКОМА", снят с продажи.

По данным IntermarkSavills, совокупный объем сделок по загородным объектам бизнес - и премиум-класса в 2008 г. составил чуть более 2 тысяч (на 17% меньше, чем в 2007 г.), из которых 70% приходится на сделки с коттеджами и 30% - с таунхаусами. Если брать отдельно IV квартал, то сделок было на 60% меньше, чем за аналогичный период 2007 г. Из года в год расширяется доля проектов, включающих в себя таунхаусы и их производные (дуплексы, лэйнхаусы, квадрохаусы). В 2008 г. объекты данного формата предлагались в каждом третьем высокобюджетном загородном поселке.

### ****Таунхаусы****

Как отмечает IRN.ru, если на традиционно престижных направлениях цена за кв.м. увеличилась в 2,3 раза (с 37 тыс. руб. до 87,5 тыс. руб.) за 2005-2008 годы, то по менее престижным направлениям – в 2,8 раза (с 20 тыс. руб. до 57,5 тыс. руб.). Таким образом, к концу 2008 года, по результатам маркетингового исследования рынка поселков таунхаусов Москвы и Подмосковья, разница в стоимости метра сократилась и составила уже 1,5 раза. Вот 2 основные причины более высоких темпов удорожания таунхаусов на менее престижных направлениях. Во-первых, стоимость метра в поселках таунхаусов на менее престижных направлениях в 2005 году была изначально заниженной девелоперами, поскольку не было уверенности в востребованности таких объектов. Во-вторых, более высокие темпы прироста стоимости метра жилья на менее престижных направлениях по сравнению с традиционно престижными шоссе компенсировались снижением площади квартир-секций. Благодаря чему общая стоимость домовладений на менее престижных направлениях сохранялась на конкурентоспособном уровне, соответствуя финансовым возможностям потребителей данного сегмента, т.е. людей, располагающих более низкими доходами.

### ****Участки без подряда****

Убедившись в неизбежном падении спроса на готовые коттеджи, девелоперы увеличили долю предложений участков, застраивать которые покупатель будет сам на свой вкус и кошелек. Согласно исследованию, проведенному порталом Zemer.ru, объем рынка участков без подряда в 2008 г. достиг 1,2 млрд. долларов. Средняя стоимость сотки на участке без подряда на строительство варьируется от 27 до 1300 тыс. руб. (если не учитывать Рублёвку) По данным "Аналитического консалтингового центра МИЭЛЬ", максимум годового роста пришелся на домовладения, расположенные на предельном удалении (61-100 км от МКАД). За 2008 год данный показатель составил +43,9% в рублях. Если же учитывать рынок загородной недвижимости в целом, то по категориям объектов лидерами ценового роста в 2008 году стали дачные домовладения (+43,8%), наименьший рост пришелся на коттеджи в организованных коттеджных поселках (+15,7%). Следует отметить, что в 2007 году ситуация была противоположная: пиковый годовой рост тогда пришелся на коттеджи в коттеджных поселках (+35,8%), в аутсайдерах же оказались дачи (+6,6%).

### ****Перспективы****

Инвестировать в область участники рынка советуют даже активнее, чем в саму столицу. Такое вложение обещает стать весьма перспективным. Однако о быстром возврате средств речи не идет — сейчас наиболее благоприятный период именно для долгосрочного инвестирования. Когда будет достигнуто дно рынка, сказать сложно, так как это зависит от множества экономических и политических факторов. Наиболее вероятно, что это произойдет нынешним летом. По словам экспертов, даже если в итоге подобрать не самое дешевое жилье, покупатель все равно останется в выигрыше: ведь никакой кризис не длится вечно, [цены на недвижимость](http://www.seemore.ru/?keywid=2183287) рано или поздно пойдут вверх.  
Сегодня самые привлекательные для приобретения новой недвижимости города Подмосковья – Химки, Домодедово, Одинцово, Мытищи, Подольск, Красногорск, Балашиха, Люберцы. Как отмечает эксперт, все они имеют хороший потенциал для развития. В последнее время там идет активное комплексное освоение территории, а параллельно развиваются социальная, транспортная и инженерная инфраструктуры.

## Рынок загородной недвижимости Рублёво-Успенского направления

### Общая ситуация

Изменение макроэкономической ситуации в стране в ту или иную сторону находит отражение на рынке недвижимости вообще, и на рынке элитной недвижимости Рублево-Успенского шоссе в частности, в виде изменения ценовых уровней. Однако сходство рынка элитной недвижимости Рублево-Успенского шоссе с другими рынками жилой недвижимости на этом и заканчивается.

"Все дело в том, что макроэкономическая ситуация влияет на уровень цен через изменение уровня платежеспособного спроса на рынке элитной недвижимости Рублево-Успенского шоссе, однако при этом слабо влияет на количество сделок", - поясняет Евгений Иванов.

Особенностью рынка элитной недвижимости Рублево-Успенского направления является то, что рост финансовых возможностей покупателей не влиял на количество покупателей, а только приводил к росту цен. Происходит это за счет рыночного механизма саморегулирования, в котором цены являются универсальным ограничителем количества покупателей.

В то время как у менее обеспеченных слоев населения желание тратить пропало вместе с возможностью, то для богатых кризис стал возможностью найти качественное предложение по адекватной цене и поторговаться при покупке дорогой недвижимости.

Как отмечают эксперты агентства недвижимости "Усадьба", все предыдущие годы на рынке недвижимости Рублево-Успенского направления наблюдались высокие темпы роста цен, ненасыщенность спроса и низкий уровень конкуренции, что не приводило к качественным изменениям в разработке проектов элитного загородного жилья и их реализации.

В то же время стандарты потребительских характеристик загородного жилья динамично эволюционировали. Покупатели стали уделять больше внимания функциональности планировки объекта, современности и выразительности архитектурного облика, а также качеству строительства и используемых материалов.

Несовпадение требований потенциальных покупателей с качеством находящихся в продаже домовладений породило на рынке разрыв между спросом и предложением и привело к значительному различию между объемом предъявляемого и реализованного спроса.

Таким образом, по мнению экспертов "Усадьбы", у рынка элитной недвижимости Рублево-Успенского направления есть скрытый потенциал, который может быть реализован в условиях гораздо большего выбора для покупателя и большей сговорчивости продавцов.

### Ситуация на рынке земли

В последние 5-6 лет основной тенденцией рынка Подмосковья был рост цен, чему способствовали ограниченность, дороговизна и недоступность предложений по квартирам в Москве. За эти года на наиболее престижных направлениях и в удалении не более 50 км от МКАД стоимость участков под дачное и коттеджное строительство выросла в 30-40 раз – с 80 долларов до 35 тыс. долларов.  
Сегодня, согласно анализу данных риелторских компаний Подмосковья, стоимость земельных участков на вторичном рынке снизилась в 1,5-2 раза по сравнению с летом прошлого года. При этом сделок практически не происходит, утверждают эксперты.

По данным земельного портала Zemer.ru, в настоящее время средняя стоимость сотки в Подмосковье составляет 231 тыс. 425 рублей, в долларах - около 7 тысяч.

По итогам первого полугодия прошлого года средний рост цен на земельные участки составил 15–20%. Согласно оценкам портала Zemer.ru, рынок поселков без подряда до 2008 года развивался медленно и возник определенный дефицит участков без подряда. Однако во втором полугодии 2008 года их стали массово выводить на рынок. Сейчас таких насчитывается около 100. Объем рынка оценивается в 1,5 млрд. долларов. Эксперты, опрошенные газетой ВЗГЛЯД, говорят, что сейчас спрос сосредоточен на небольших участках по 10-20 соток под индивидуальное жилое строительство в радиусе 40-60 км от МКАД. "Сегодня покупатели ищут дешевые участки для строительства недорогих домов, а это в свою очередь подталкивает лендлордов быстрее продавать земли без подряда с огромным дисконтом, который иногда доходит до 70% стоимости, - заявил ВЗГЛЯДу аналитик компании "Р.Т.М" Ольга Богучарова. – Большим спросом этой весной стали пользоваться земельные участки по 10-15 соток по "хорошим" направлениям не более 50 км от Москвы. На втором месте - бюджетные варианты по 6-8 соток удаленностью более 50 км от МКАД".

"Кризис — самое удачное время для инвестиций в землю. Видимо, так считает достаточно большая доля покупателей загородной недвижимости, а операторы рынка вслед за ними отмечают повышенный интерес к участкам без подряда. "Если в докризисный период доля покупателей, желавших приобрести земельный участок, варьировалась в пределах 21%, то сейчас она достигла 31%" — такие данные приводит руководитель отдела исследований Vesco Consulting Татьяна Алексеева. А по информации корпорации "Инком", только за первый месяц нынешнего года спрос на участки без подряда в проектах экономкласса увеличился на 86%, по сравнению же с докризисным периодом рост составил 50%. На что незамедлительно отреагировали и загородные девелоперы. Согласно результатам исследования, проведенного компанией "Земер", объем этого сегмента рынка оценивается в $1,2 млрд.: с августа 2008 года появилось 17 новых поселков без подряда, а за прошедший календарный год их количество удвоилось.

Таблица . Средняя стоимость земли на первичном рынке по направлениям с наибольшим количеством поселков без подряда

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Направление | Расстояние, км | Средняя стоимость сотки в дачных и коттеджных поселках на участки без подряда, рублей/сотка | | Общая средняя стоимость по направлениям, рублей/сотка | |
| Элит, Бизнес+ | Бизнес | Эконом |  |
| Новорижское шоссе (М9; "Балтия"); | 0-30 | 1 070 150 | 550 667 | - | 360 608 |
| Волоколамское шоссе | 30-60 | - | 497 333 | - |
| 60-100 | - | - | 137 555 |
| Киевское шоссе (М3; "Украина") | 0-35 | 943 900 | 596 667 | - | 432 928 |
| 35-60 | - | - | - |
| 60-100 | - | - | 134 142 |
| Симферопольское шоссе (М2; "Крым") | 0-35 | - | 403 000 | - | 211 500 |
| 35-60 | - | - | 200 000 |
| 60-100 | - | - | 144 363 |

Участки без подряда остаются единственным сегментом загородной недвижимости, где сделки идут довольно активно. Как и прежде, основная их масса приходится на проекты экономкласса. Более того, потенциальные покупатели настолько снизили требования к дополнительным опциям поселков, что можно говорить о формировании "антикризисного" типа загородной недвижимости — суперэкономкласса, напоминающего дачные поселения XX века

Участники рынка полагают, что доля участков без подряда будет увеличиваться. Правда, не слишком быстро. "Представление, что достаточно купить крупный земельный участок, разделить его на участки поменьше и распродать, в корне неверно,— утверждает Владимир Яхонтов.— Бизнес-процесс по подготовке участков к продаже гораздо сложнее: необходимо подготовить документацию, разработать и утвердить проект планировки земельного массива, получить техусловия, если участок продается с коммуникациями. Это трудоемкая работа, которая занимает не меньше года".

Если застройщики решают продавать земельные участки в поселках, в которых планировалось строительство коттеджей, им необходимо перепланировать свои проекты, а это тоже требует времени. Даже если речь идет об участках с целевым назначением "под дачи", где процедура оформления несколько проще, она все равно длится более полугода. Поэтому можно говорить, что в массовом порядке проекты новых поселков с участками без подряда выйдут на рынок только через год.

Рублевка, на которой проекты эконом-класса (не говоря уже о суперэкономе) если и присутствуют, то в порядке очень большого исключения, живет по своим элитным законам. По которым участки без подряда — товар второго сорта.

Так, в сентябре прошлого года, напоминают в компании "Усадьба", в базе предложений по первичному рынку коттеджных поселков на Рублево-Успенском шоссе на продажу было выставлено 225 участков без строительного подряда. К марту нынешнего года их количество сократилось до 221, причем новых предложений не появлялось. Иными словами, за пять месяцев было совершено всего четыре сделки.

На фоне этих данных, статистика за аналогичный период по участкам с подрядом и готовым домовладениям кажется шокирующей: количество предложений сократилось на 106 (с 436 объектов до 330). Хотя на самом деле никакой ажиотажной скупки элитных домовладений не происходило. "Три проекта по состоянию на март 2009 г. сняты с продаж, — поясняет директор департамента маркетинга компании "Усадьба" Светлана Земцова. — Объем предложения в них составлял 97 объектов. Таким образом, количество сделок за период с сентября 2008 года по март 2009-го на самом деле составляет всего полтора десятка".

Но даже с этим уточнением, очевидно, что участки без подряда остаются на Рублево-Успенском направлении аутсайдерами. Что подтверждается и ценовой динамикой. Так, земельные участки без подряда на первичном рынке Рублево-Успенского шоссе за это время подешевели на 22,4% (со средних $41,6 тыс. за сотку до $31,45 тыс.). В то же время готовые коттеджи за пять месяцев подорожали на 8,1%.

### Обзор коттеджного рынка

Загородный рынок коттеджей ощутил влияние кризиса в полной мере — около половины проектов заморожено, финансирование приостановлено, покупатели заняли выжидательную позицию и не торопятся вкладывать деньги в дешевеющую недвижимость, несмотря на призывы девелоперов. Однако наряду с опасностями [кризис](http://www.seemore.ru/?keywid=2265553) несет всем участникам рынка и новые возможности.

Первыми со снижением спроса столкнулись поселки высшего уровня. Застройщики пока не выработали общую стратегию поведения и действуют в зависимости от положения компании и собственных оценок внешней ситуации. Если есть другие активы, позволяющие переждать сложные времена, девелопер предпочтет заморозить проект и оставить его в дорогом сегменте, резонно полагая, что рано или поздно спрос восстановится. Те, кому нужны деньги, переформатируют проекты и пытаются вести продажи, используя эффективные маркетинговые стратегии. Популярна стала продажа участков без подряда в организованных поселках. По оценкам экспертов подобные предложения сегодня есть примерно в половине проектов. Например, в "Папушеве" на Рублево-Успенском шоссе сняты с реализации два поля с коттеджами и продаются земельные участки на третьем поле. Похожая ситуация сложилась в комплексах бизнес-класса "Опушкино" (Новая Рига) и Forest lake club (Киевское шоссе), в экономпоселках "Екатерининская слобода" (Калужское направление) и "Волга-Волга" (Ленинградка). По мнению Марии Литинецкой, исполнительного директора компании Blackwood, участки без подряда тяготеют к экономклассу, ведь одно из основных требований в сегментах "бизнес" и "премиум" – единство стиля, а при продаже участков без подряда выполнить это условие сложно.

Таблица . Разброс цен на дома в коттеджных поселках

| Класс поселка | Размеры коттеджей, кв.м. | Размер участков, сотка | Интегральная цена (дом + участок),$ | Цена дома $/кв.м. |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| "Эконом" | 100 – 250 | 10 – 20 | 100.000 – 500.000 | 600 – 1800 $/кв.м. |
| "Бизнес" | 220 — 500 | 15 — 30 | 500.000 – 1.000.000 | 1600 – 3000 $/кв.м. |
| "Элитные" | 350 — 1000 | 20 — 50 | 1.000.000 – 2.000.000 | 2000 – 6000 $/кв.м. |

Еще несколько лет назад девелоперы всячески завышали класс своих проектов, нередко представляя бизнес-объекты как элитку. Сегодня ситуация обратная — застройщики переводят поселки в более низкий ценовой сегмент. Как рассказывает Владимир Яхонтов, управляющий партнер компании "[МИЭЛЬ](http://www.seemore.ru/?keywid=2265552)-Загородная недвижимость", вариантов тут два: новое позиционирование проекта еще на стадии подготовки исходно-разрешительной документации либо смешанная застройка. В проектах бизнес-класса происходит пересмотр концепций — за счет корректировки генеральных планов, уменьшения площадей участков, использования более дешевых технологий строительства и сокращения объемов инфраструктуры. Так, компания Mozaik Development провела реконцепцию бренда Smartville, к которому относятся поселки Smartville Sport (43-й км Дмитровского шоссе), Smartville Aqua и Smartville Resort (Новая Рига). Потребителям предлагают быстровозводимые дома для постоянного проживания. В качестве еще одного примера можно привести два поселка RODEX Group – "Перелески" (Новая Рига) и "Золотые пески" (Минское шоссе). Как поясняет Геннадий Теряев, директор департамента развития бизнеса холдинга RODEX Group, "там незначительно скорректирована концепция застройки. Площади домов и участков стали несколько меньше, а общее количество домов увеличилось на 5-7%".

Таблица . Распределение количества поселков по направлениям (шоссе)

| Направление | Количество поселков 4 кв. 2008, шт. | Доля рынка, % | | Изменение доли рынка, % |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 4 кв. 2008 | 3 кв. 2008 |
| Новорижское | 69 | 22,9 | 24,6 | -1,7 |
| Дмитровское | 36 | 12,0 | 11,6 | 0,3 |
| Калужское | 33 | 11,0 | 10,6 | 0,3 |
| Киевское | 22 | 7,3 | 7,0 | 0,3 |
| Симферопольское | 22 | 7,3 | 7,6 | -0,3 |
| Ярославское | 20 | 6,6 | 6,3 | 0,3 |
| Рублево-Успенское | 16 | 5,3 | 6,0 | -0,7 |
| Пятницкое | 14 | 4,7 | 4,3 | 0,3 |
| Минское | 13 | 4,3 | 4,7 | -0,3 |
| Ленинградское | 10 | 3,3 | 3,3 | 0,0 |
| Каширское | 7 | 2,3 | 2,7 | -0,3 |
| Новорязанское | 7 | 2,3 | 2,3 | 0,0 |
| Щелковское | 7 | 2,3 | 1,7 | 0,7 |
| Егорьевское | 5 | 1,7 | 1,3 | 0,3 |
| Волоколамское | 4 | 1,3 | 0,3 | 1,0 |
| Горьковское | 4 | 1,3 | 1,3 | 0,0 |
| Можайское | 4 | 1,3 | 1,3 | 0,0 |
| Варшавское | 2 | 0,7 | 1,0 | -0,3 |
| Алтуфьевское | 1 | 0,3 | 0,3 | 0,0 |
| Боровское | 1 | 0,3 | 0,3 | 0,0 |
| Ильинское | 1 | 0,3 | 0,3 | 0,0 |
| Куркинское | 1 | 0,3 | 0,3 | 0,0 |
| Осташковское | 1 | 0,3 | 0,3 | 0,0 |
| Рогачевское | 1 | 0,3 | 0,3 | 0,0 |
| Итого | 301 | 100,0 | 100,0 |  |

В конце марта о пересмотре маркетинговой стратегии заявила УК "Гагаринлэнд" — девелопер одноименного мега-проекта дальних дач. Первоначально на 34 га второй очереди планировалось построить поселок бизнес-класса с площадями домов 124-250 кв. м и средней площадью участка 30 соток. В дальнейшем поселок был переориентирован в сегмент "эконом" — под стандарты программы "Новые дачи". В ее рамках, рассказывает партнер программы Мария Шагурина, разработан принципиально новый подход к проектированию домов, выбору земельных участков и организации поселков для семей со средним достатком, которые ранее не могли позволить себе приобретение загородной недвижимости, ведь для этой категории практически не было качественного предложения. В основу программы положен принцип "растущего дома", то есть возможность увеличивать площадь дома на основе готовых решений и в рамках единой архитектуры. После реконцепции цены были снижены — за счет сокращения площади участков и минимизации затрат на строительство. По новому плану в поселке будет 110 домов площадью 68-200 кв. м на участках 12 соток. Стоимость домовладений составит ориентировочно от 2,5 млн. руб.

Себестоимость строительства коттеджного поселка зависит от многих факторов. Определяющими являются:

* стоимость земельного участка как правило, зависит от расположения категории и целевого назначения земельного участка (если она в другой категории (назначении), то требуются дополнительные затраты на перевод);
* наличие коммуникаций (какие коммуникации и как далеко необходимо провести);
* наличие хороших подъездных путей (нужно ли строить дороги);
* класса строящегося поселка;
* типа строящегося поселка (поселок с внутренней инфраструктурой, без нее и т.д.; поселок в котором продаются только готовые коттеджи, земля с подрядом, только земля и т.д.);
* в ситуации, когда застройщик продает готовые дома или землю с подрядом, то себестоимость строительства также зависит от проектов домов (материалы, проекты).

Влияние этих факторов дают себестоимость строительства коттеджного поселка.

Можно сразу сделать вывод, что средних цифр по себестоимости строительства коттеджных поселков нет, это каждый раз достаточно индивидуальный случай.

Себестоимость же строительства отдельно взятого коттеджа внутри поселка — это в предположении, что человек уже владеет землей и ему только необходимо построить дом, и все разрешения уже имеются, то стоимость строительства дома будет варьироваться от 300 до 1000 $/кв.м. (в среднем 400 – 550 $/кв.м.), такой разброс зависит от выбранных материалов и проекта дома (например, наличие архитектурных "изысков", например, башенок, сразу увеличивает стоимость строительства на один квадратный метр).

Цена по окончании строительства напрямую зависит от себестоимости строительства коттеджного поселка. Помимо прочего на цену влияет, конечно, и то, как застройщик позиционирует свой поселок, и то насколько был успешно с точки зрения рынка выбран проект. То есть предложение все-таки должно соответствовать спросу. Сейчас, когда рынок начал, наконец, переходить в более цивилизованные отношения, и потребитель стал более образован и требователен, последний фактор имеет все более ощутимое влияние на цену предлагаемого объекта.

### Рынок таунхаусов

На рынке [таунхаусов](http://www.metrinfo.ru/cottage/) в последние годы наблюдается равномерное увеличение стоимости 1 кв.м. (примерно в 1,5 раза) во всех диапазонах удаленности от Москвы. Исключение составляют объекты, расположенные в 16-25-километровой зоне от МКАД, где цена за метр за 2006-2008 годы выросла в 2,3 раза: с 33 тыс. руб. до 54 тыс. руб. Дело в том, что в 2006 году самая большая концентрация поселков приходилась на расстояние 6-15 км от МКАД – доля рынка составляла около 61%. Но к началу 2009 года основные объемы строительства сместились в зону 16-25 км от Москвы. Соответственно, увеличился [потребительский спрос](http://www.acirn.ru/order/2/) на данные поселки, поскольку количество объектов в пределах 6-15 км от МКАД резко сократилось. А при устойчивом спросе на домовладения в поселках 16-25-километровой зоны от Москвы у застройщиков появилась возможность для более серьезного повышения цен, в сравнении со среднерыночными темпами увеличения стоимости таунхаусов.

В сегменте таунхаусов заметный прирост стоимости домовладений (в 2,2 раза) произошел в поселках 16-25-километровой зоны от МКАД. Но здесь цена за метр увеличивалась на фоне сокращения средней площади квартир-секций. В результате, стоимость метра росла быстрее, чем цена за домовладение. Однако в следующей категории поселков таунхаусов, расположенных в 26-35 км от Москвы, значительное уменьшение средней площади квартир-секций на 40% и вовсе привело к тому, что цена за домовладение снизилась на 9%, несмотря на рост стоимости метра.

Таблица . Предложения на рынке загородного жилья по направлениям

| Направления | Процентное соотношение |
| --- | --- |
| Новорижское | 34.6% |
| Рублево-Успенское | 21.2% |
| Калужское | 14% |
| Дмитровское | 7.8% |
| Киевское | 5.7% |
| Минское | 5.6% |
| Другие | 11% |

Еще один пример отрицательной [динамики цен](http://www.irn.ru/price/) продемонстрировали загородные ЖК, расположенные на удалении 16-25 км от МКАД, где по итогам 2006-2008 гг. стоимость метра снизилась в 1,5 раза, а средняя площадь квартир сократилась на 30%. В итоге, к началу 2009 года [квартира](http://www.metrinfo.ru/flat/) в ЗЖК в пределах 16-25 км от Москвы в среднем стоит чуть больше 7 млн. руб., хотя 3 года назад данный показатель составлял около 16,5 млн. руб.

Рублевка характеризуется устойчивым спросом на таунхаусы Требования к объектам видоизменяются по мере удаления от МКАД. В пределах 10-15 км такие потребители готовы покупать сблокированный дом до четырех этажей и с небольшим участком общей площадью 250-350 кв. м. При удалении на 20 км и более от Москвы требования принципиально меняются: высота — не более трех этажей, участок — от 6 соток, а требуемая площадь таунхауса может достигать 700-900 кв. м.

Рисунок . Распределение покупательского спроса по типам объектов

### Предпочтения покупателей

* возросла популярность таунхаусов;
* согласно результатам исследований порядка 30% покупателей отдают предпочтение классике, 26% — английскому стилю, 14% — модерну, 6% — шале, деревянным домам, традиционным для горной Швейцарии, и около 2% — лофт-зданиям с большими окнами, единым объемом внутреннего пространства, металлическими балками;
* самыми востребованными материалами строительства на сегодняшний день остаются кирпич и дерево. пропорции их применения в данной отрасли за последнее время не изменились;
* основные предпочтения покупателей по площадям коттеджей: бизнес-класса — дома небольшой площади (от 250 до 450 кв. м), класса элит – дома площадью от 700 до 1200 кв.м.;
* предпочтения покупателей по размерам участков: отсутствие спроса на участки размерами до 15 соток;
* как и ранее наибольшей популярностью пользуются поселки, расположенные либо на берегу водоема, либо в лесу;
* покупатели стали более требовательными. Сейчас необходимо чтобы коттеджный поселок имел высокое качество строительства и коммуникаций, ранее основным (и чуть ли не единственным) требованием покупателей было наличие хорошей охраны поселка;
* возросли требования к инфраструктуре – теперь в поселках для постоянного проживания или рядом с ними необходимы не только магазины и фитнес-центры, но и детсады и школы;
* растет интерес покупателей к проектам с концептуальной идеей. Также потребители стали больше внимания обращать на авторов проектов, архитекторов;
* покупатели стали более осторожно и профессионально подходить к выбору дома, начали чаще обращать внимание на инвестиционную привлекательность объектов даже в тех случаях, когда покупают их для личного пользования;
* покупатели теперь предъявляют четкие требования к загородному жилью. Большинство из них к моменту выбора коттеджа уже сформировали представления о необходимом ему количестве помещений, их метраже и назначении. Для покупателей сейчас более важны комфорт и эффективное использование площадей, оригинальность дома ушла на второй план.

## Ситуация на рынке многоэтажных домов по Рублево-Успенскому направлению

Строительство многоэтажных жилых комплексов/домов в Подмосковье развито довольно хорошо. Более 50% земли Подмосковья занято именно этим видом недвижимости, на втором месте – коттеджные застройки (коттеджи, загородные дома, таунхаусы).

На данный момент для загородной недвижимости свойственна многоформатная застройка: комбинирование многоэтажных и малоэтажных домов. Это экономически выгодно - существует правительственная программа по стимулированию малоэтажного жилья, благодаря которой можно получить различные льготы при подобном строительстве.

Особая ситуация складывается на Рублево-Успенском направлении. Принимая во внимание его популярность, обусловленное как исторической ценностью, престижностью, так и отличной инфраструктурой, озеленением и сравнительно незагруженной трассой, наиболее популярным типом как строящейся, так и приобретаемой недвижимостью по Рублево-Успенкому шоссе являются коттеджи. В то же время, сегмент рынка загородных многоквартирных комплексов бизнес и элит-класса хорошо развивается, конкурирует с московскими квартирами и таунхаусами.

Причин строительства многоквартирных домов в этом районе несколько. Участков вблизи Москвы, пригодных под строительство, на этой трассе осталось мало. Земля и коммуникации стоят дорого. Поэтому в соотношении "вложение-прибыль" возведение многоэтажных домов более чем оправданно.

Многоквартирные дома советской постройки, расположенные в областных городах и старых поселках Рублево-Успенского шоссе, не удовлетворяют современным требованиям и для инвесторов и покупателей интереса не представляют.

Cуществует категория покупателей, которых привлекает статусность Рублевки как таковой. Покупка квартиры в многоэтажном доме в элитном районе оказывается для такой категории покупателей более приемлемым бюджетным вариантом.

Жильцы получают благоприятную экологию, статус и комфортные условия проживания, сопоставимые с городскими — эксплуатирующая организация берет на себя содержание дома и придомовой территории. Инфраструктура Рублево-Успенского шоссе развита лучше любой другой трассы Подмосковья.

Тем не менее, загородная квартира в современном многоквартирном доме — это промежуточный вариант между городской жизнью и размеренным загородным комфортом.

Самая примечательная часть загородных многоквартирных комплексов – это последний этаж с пентхаусом. Не все многоквартирные комплексы в Подмосковье имеют пентхаусы.

Другой, более существенный недостаток загородных многоэтажных домов, расположенных не на Рублево-Успенском направлении, - хаотичная застройка. В результате у жителей отсутствуют нормальная инфраструктура.

Бесспорное преимущество многоквартирных жилых комплексов для покупателей – стоимость квартиры. Поскольку здесь цена начинается от 4500 $ за квадратный метр, то можно сказать, что апартаменты за городом – доступное жилье.

При наличии большого спроса на многоквартирные комплексы, приблизительный объем таких предложений на рынке незначительный и не превышает 6-9% от общего объема. Тем не менее, эти небольшие проценты предложений быстро находят своих покупателей: за несколько месяцев до окончания строительства (конец 2008г.) многоэтажного комплекса "Chalet Жуковка", продано более 80% квартир.

Таким образом, предложения по приобретению квартир в многоэтажных домах также находят свое место на рынке недвижимости данного района.

Так, многоэтажное строительство ведется в районе поселка Жуковка (11 км от МКАД), в районе санатория "Сосны" Управления делами Президента РФ (элитный жилой комплекс "Сосны, Николина гора", 21 км от МКАД), в поселке "Горки-10", жилой комплекс бизнес-класса "Горки-Фаворит" (24 км от МКАД).

Рублево-Успенское шоссе с традиционными поместьями и частными владениями постепенно обзаводится и своими элитными "исполинами", правда пока всего в 7-10 этажей.

"Историю многоквартирных домов на Рублево-Успенском шоссе можно начать с 1997 года, когда в поселке Мечниково построили 12-этажный дом с подземным паркингом и собственной инфраструктурой. Позднее начались продажи в ЖК "Жуковка-1". Собственно, такие уникальные жилые комплексы на рынке Подмосковья тогда можно было по пальцам сосчитать", — рассказывает аналитик АН "Домострой" Эльвира Журавлева. Относительно массовым это явление стало в 2005-2006 годах. Одним из первых новую волну на Рублево-Успенском направлении подхватил проект "Сосны".

Автором идеи строительства многоквартирных домов на Рублевке выступило государство. В 2004 году Управление делами президента РФ объявило тендер на постройку многоквартирного дома на территории правительственного лечебно-оздоровительного комплекса на Николиной горе взамен старых аварийных строений.

Первопроходцем стала смоленская строительная компания "Доргобужхимстрой". Так на месте аварийных домов возникли элитные "Сосны, Николина гора" в восемь этажей.

Подобный формат строительства на Рублевке назвать малым нельзя. С точки зрения СНиПов, такой дом скорее относится к многоэтажке (по ограничительным нормам в поселке малоэтажные дома должны быть не выше пяти этажей). "В этом поселке действуют другие правила, так как это территория Управления делами Президента РФ, находящаяся в управлении местного лечебно-оздоровительного комплекса", — объясняет концепцию проекта "Сосны, Николина гора" Ольга Тараканова, директор по развитию бизнеса отдела элитной недвижимости компании Knight Frank. Внешне пятисекционный жилой комплекс кажется даже выше официальных восьми этажей.

В первый год строительства "раскрутить" проект для элитной публики не получалось — не угадывали с форматом продаж. Переехать из столичной квартиры в апартаменты "на природе" (вместо собственного особняка) все же казалось странным. В 2005 году к реализации малоэтажных "Сосен" на 22-м км Рублево-Успенского шоссе приступила компания Knight Frank. Именно там придумали необычное позиционирование нового объекта на рынке — "квартира близкому человеку". "Мы исследовали потенциальную целевую аудиторию, которую можно было бы привлечь в этот дом, — вспоминает госпожа Тараканова. — И сделали вывод, что основными покупателями здесь будут люди, которые хотели бы приобрести жилье своим близким: родственникам, родителям, детям, либо как квартиру выходного дня, некое дополнение к тому, что уже есть — жилье в Москве и дача". На этой идее построили всю рекламную компанию ЖК "Сосны, Николина гора".

Квартира — самый удобный формат с точки зрения эксплуатации, поэтому особую касту среди клиентов многоквартирных домов составляют те семьи, которые больше половины своего времени проводят за границей. Содержать частный особняк "в свое отсутствие" становится накладно. Другое дело — апартаменты, затрат и проблем с содержанием здесь куда меньше, при этом клиент остается "жителем Рублевки".

Примечательно, что основные продажи "Сосен" пришлись на 2006 год, на пике роста цен элитной недвижимости. Первыми раскупили самые "компактные" квартиры (90 кв. м — минимальный метраж) и самые большие площади (до 195 кв. м.).

Сегодня из 112 квартир свободными остались только десять. По мнению эксперта из Knight Frank, "квартирный формат" Рублевки оказался востребованным. На сегодняшний день в ЗАО "Доргобужхимстрой" уже подготовили проект строительства второй очереди домов на Николиной горе.

Продолжением эксклюзивного тренда по строительству многоквартирных домов на Рублево-Успенском направлении стали такие жилые комплексы, как "Chalet-Жуковка", "Рублевское предместье", "Дом у дачи", "Новое Лапино" и др. "В основном все проекты относятся к высшему (средняя стоимость квадратного метра от $4,5 до $11 тыс.) и среднему (от $3,5 до $5 тыс.) уровню бизнес-класса. "Но в некоторых элитных жилых комплексах цена квадратного метра иногда превышает планку в $15 тыс.", — уточняет Эльвира Журавлева из АН "Домострой". Проекты многоквартирных домов есть и в Барвихе, Раздорах, поселке "Ильинские дачи" и в районе Архангельского.

"Востребованность квартир за городом на данный момент высока. Об этом свидетельствует активная динамика продаж дома "Chalet -Жуковка" и высокий спрос на квартиры в новом комплексе "Villa Fiori"", — говорит директор по развитию компании "Калинка-Риэлти" Алексей Сидоров. При этом, как отмечает эксперт, "квартиры, обладающие всеми достоинствами дорогого жилья с богатой инфраструктурой (бассейном, профессиональным менеджментом, зоной отдыха, спортзалом и сауной), из-за расположения за городом имеют цену в два раза ниже, чем квартира того же класса в центре города".

Или другой пример — жилой комплекс "Рублевское предместье", рассчитанный на 1322 квартиры, раскинувшийся на 30 га. Проектом предусмотрено 10 очередей строительства. На территории "предместья" будут построены 54 многоквартирных 1-2-3-секционных жилых дома от трех до семи этажей. Сейчас квадратный метр в первой очереди стоит от 86 000 руб., во второй — от 84 000 руб. "Рублевка уже застроена вдоль и поперек, а на вторичном рынке предлагают чаще всего огромные особняки, вышедшие из моды. Вот и выбирают многие новый формат комфортного проживания. Кроме того, земля здесь дорожает постоянно, что определяет инвестиционную привлекательность квартир в строящихся жилых комплексах", — говорит Эльвира Журавлева.

Таким образом, рынок вполне созрел к появлению 8-10-этажных домов на Рублево-Успенском шоссе, но не более того. "Царская дорога" вряд ли примет формат столичных высоток (порядка 12-17 этажей).

Портфолио объектов:

