



В кризис многие потенциальные инвесторы и покупатели на рынке загородной недвижимости рассматривали проекты без обязательств застройки и подведения коммуникаций в качестве удачных инвестиций. Благо таких предложений с начала кризиса было очень много. Для примера, в 2003 году доля участков без подряда на рынке загородной недвижимости занимала около 20%, а в докризисном 2008-м - всего порядка 6%. В 2009 году этот показатель превысил 60%.

Покупка земли без подряда может сулить выгоду и показаться привлекательной как для покупателей, так и для девелоперов. Покупатели за определенные деньги получают право собственности на землю и в некоторых случаях необходимые коммуникации. На приобретенном участке они уже сами решают, что и когда будет построено. Для девелопера же такие участки привлекательны тем, что не требуют больших затрат. В проектах "без подряда" сокращается первоначальная сумма инвестиций.

Однако что же в действительности представляют собой участки без подряда в условиях кризиса - "лакомый кусочек" земли или "мертвый груз", таящий в себе непредвиденные расходы?

Риски для покупателя

У простых обывателей живой интерес к подобным предложениям связан, прежде всего, с падением уровня доходов. Как правило, предложения участков без подряда рассматривают те покупатели, которые до кризиса приобретали жилье по ипотеке, то есть те самые "ипотечники", пострадавшие от кризиса в первую очередь. И делают они это, увы, не от хорошей жизни.

Еще одной причиной повышенного внимания к подобному продукту на рынке загородной недвижимости стало некоторое снижение цен на стройматериалы. Многие покупатели решили приобрести пустой земельный участок для дальнейшего строительства дома своими силами. Но не надо забывать, что рядовой покупатель - не профессионал в деле

планировки и строительства. Так что человек, решившийся на строительство дома своими силами, должен взять на себя все функции прораба и если не жить на стройке, то контролировать работу "шабашников" предельно внимательно.

Но главная проблема заключается в том, что большинство предлагаемых участков без подряда сегодня не обеспечены сетями. То есть покупатель, который приобретает землю без подряда, получает вместе с правом собственности на землю только некие обещания девелопера подвести в течение установленного срока коммуникации - газ, электричество, канализацию, а также построить дороги и въездную группу. Выполнение же этих обещаний будет зависеть, прежде всего, от финансовой состоятельности и компетентности девелопера.

В 2009 году продажи по рынку в среднем упали в 6-8 раз, а у некоторых девелоперов просто прекратились, темпы строительства сократились в 10 раз, до 80% проектов было заморожено. Инвестиции поступать перестали, а государство такими непопулярными мерами, как девальвация рубля и регулярное запугивание устами некоторых чиновников, предрекавших падение цен на недвижимость, попросту вынудило потенциальных покупателей отказаться от покупки жилья и тем самым вывело из реального сектора миллиарды долларов.

Не секрет, что в сегодняшних условиях практически все строительные компании, землевладельцы и девелоперы, которые сейчас предлагают участки без подряда, очень нуждаются в живых деньгах. В качестве «спасительной меры» в надежде привлечь финансовые средства для погашения долгов они начинают распродажу участков без подряда в своих «молодых поселках».

А в одной только Московской области сегодня существуют десятки тысяч гектаров земель, переведенных девелоперами из категории земель сельхозназначения, как с измененной категорией, так и с измененным видом, под дачное строительство. Все это колоссальный ресурс, который в ближайшее время девелоперами не может быть освоен.

Ради этого они готовы переложить груз реализации и освоения земли на плечи покупателя. Продавец в этом случае не заинтересован в соблюдении единой концепции поселка, получении соответствующей документации, технических условий для подключения инженерных сетей и обеспечении клиента всеми прелестями загородной

жизни, что тоже требует немалых средств и ресурсов.

В этих условиях некоторые застройщики, к сожалению, идут на различные уловки, стремясь продать неликвидный продукт или проект, который в нынешних условиях просто не может быть завершен.

Может сложиться такая ситуация, как, скажем, в коттеджном поселке Ликино на Минском шоссе, строительство которого началось в 1994 году. На сегодняшний день поселок с территорией 80 га застроен на три пятых. По сути, люди до сих пор живут на "вечной" стройке, территория поселка не обладает полностью законченной инженерной инфраструктурой. Каждому застройщику приходится самостоятельно подключать сети, получать ТУ, прокладывать дороги. И, что самое печальное, освоение может идти еще лет десять.

Очень большие скидки на участки без подряда или домовладения свидетельствуют об одном - у застройщика большие финансовые проблемы, и, скорее всего, данный проект не будет реализован, поскольку застройщик заведомо продает в ущерб себе. Не исключено, впрочем, что в определенный момент девелопер выставит покупателям дополнительный счет на немалую сумму за подключение сетей.

В случае покупки участка без подряда у неизвестного девелопера или землевладельца - покупатель не получает гарантий юридической чистоты подобного надела или 100-процентной гарантии того, что данный участок успешно переведен из категории земель сельхозназначения.

Что же экономит покупатель в случае покупки земли без подряда?

Как известно, структура затрат на возведение домовладения в организованном коттеджном поселке экономкласса выглядит следующим образом. Как правило, 10-15% от конечной стоимости домовладения - это стоимость земли, не менее 25% - стоимость ТУ, магистральных сетей, 35% - дома, 10-15% - стоимость всех проектных работ и различных согласований. А оставшиеся 10-20% - это доход девелопера.

Собственно говоря, покупая участок без подряда и затеявая строительство самостоятельно, застройщик пытается сэкономить вот эти 10-20%. Однако нельзя забывать, что при этом стоимость коммуникаций увеличивается до 35-40%. Да, можно сэкономить на рабочей силе при строительстве дома, но потерять на дополнительных затратах или качестве.

Необходимо учесть еще один момент. Это обслуживание объекта, построенного самостоятельно. Сопутствующие затраты на охрану, обслуживание санузла и водопровода, электричество и пр. будут гораздо больше, чем в поселке, построенном по единой концепции с едиными сетями. Так, если обслуживание в организованном поселке с едиными магистральными сетями обходится ежемесячно в 200-300 долларов, то в неорганизованном - не менее чем в 1000 долларов.

Поэтому результаты инвестиций в участок без подряда могут оказаться весьма сомнительными. Как правило, в поселке без подряда стоимость объектов уменьшается относительно вложенных сумм. И, скорее всего, за вложенные деньги продать его не получится. Как вы считаете, какую машину продать будет легче и выгоднее - ту, которую вы собираете своими силами с нуля, прикручивая винтик за винтиком, деталь за деталью, или готовый автомобиль?

Риски для девелопера

Девелопера, начавшего продавать в поселке участки без подряда, также могут подстерегать определенные ловушки. Как только покупатели получают право собственности на участок, они могут строить на нем все, что им заблагорассудится, - а такие строения не всегда вписываются в стройную концепцию поселка, определенную в договоре, - и так долго, как хотят. И как только будет застроено, скажем, 10-15% от общей площади данного участка без подряда, продажи остальных участков могут просто-напросто остановиться.

Например, согласно генеральному плану, поселок должен иметь уровень бизнес-класса или "эконом +", но в действительности начинается строительство "скворечников" площадью 50-90 кв. м, что приведет к резкому понижению класса поселка и его статуса. В этом случае девелоперу придется снижать стоимость наделов, поскольку 10% построенных домов в итоге будут определять класс поселка.

Возможна и такая ситуация, когда какой-нибудь нерадивый покупатель (или конкурент) устроит на приобретенном участке свалку, которая отпугнет клиентов. И пока девелопер начнет с ним судебные тяжбы, драгоценное время будет упущено.

По информации Rodex Group