

# МАРК ТВЕН: «ПОКУПАЙТЕ ЗЕМЛЮ, ОНА БОЛЬШЕ НЕ ПРОИЗВОДИТСЯ»

Вопросы, которые волнуют людей, собравшихся переехать за город, обсудили в редакции группы изданий «Миллион». Эксперты собрались за круглым столом, чтобы поговорить о ситуации в области загородной недвижимости: они рассказали о спросе и предложении, о ценах и тенденциях, а также о подводных камнях, которые ожидают людей, решивших купить участок или дом за пределами города. На вопросы ведущих отвечали эксперт журнала «Миллионер», генеральный директор АН «Русская жемчужина» Алексей Иванович Киришин; генеральный директор ИК «Недвижимость», застройщик жилого массива «Березовка» Сергей Анатольевич Кочура; руководитель проекта «Колос» Алексей Николаевич Кубарков. В данном круглом столе был использован метод заочного участия, мнения и вопросы заранее подготовили Вадим Александрович Болотин, руководитель проекта «Китеж»; Алексей Сергеевич Колобанов, генеральный директор ООО СХП «Алтегра», осуществляющего проект «Земля народу»; Оксана Васильевна Михалицына, начальник отдела продаж «Уютный поселок».



— Для начала хотелось бы, чтобы мы определили, что же такое загородная недвижимость.

**Алексей Киришин:**

— Это отдельно стоящий дом с земельным участком за пределами города, а также таунхаусы и малоэтажное жилье. Хотя мы знаем много примеров, когда за городом строятся и многоэтажные многоквартирные дома.

— Тогда чем дома с участком отличаются от обычной дачи?

**Алексей Киришин:**

— Статусом, правом постоянного проживания. Хотя сейчас уже есть примеры, когда и дачи становятся жилыми домами. Законодательство это позволяет.

**Алексей Кубарков:**

— Законодательство позволяет, но это достаточно сложно. Потому что дом для этого должен быть в соответствующем статусе. И действительно земля должна иметь категорию земли поселений. Должны соблюдаться все градостроительные нормы, чтобы получить все условия, которые получают люди, которые живут в пределах города.

**Алексей Киришин:**

— То есть дачи тоже могут быть использованы, но это скорее исключительный случай. Мы его обсуждать не будем. Но есть еще одна оговорка: у нас в городе тоже есть достаточно большие массивы, в которых находятся такие дома — исторически они появились в Центральном районе, также есть поселки, которые появились недавно: «Царское село», «Чайка», «ТИВО»...

— С чем связано желание людей уехать за город? Ведь был период, в 50-60-х, когда наоборот деревенские жители стремились переехать в город.

**Сергей Кочура:**

— Если вспомнить перво-

начальный генплан Тольятти, такую застройку как сейчас он не предусматривал: широкие проезды, широкие проспекты, места под парковки — такие нормы, которые позволяли достаточно спокойно жить на территории Тольятти. Через уплотнительную застройку мы получили то, что получили. Огромное количество многоэтажек, которые не обеспечены парковочными местами, удобными подъездными путями. В этом смысле нагрузка на социальную инфраструктуру, на объекты здравоохранения, на детские сады на сегодняшний день колоссальная, поэтому люди начинают задумываться о переезде за город. Тем более что там создаются условия для проживания с той же социальной, инженерной инфраструктурой.

**Алексей Киришин:**

— Я бы добавил, что потребность в частном доме — это проявление развития цивилизации, это потребность, которая формируется в том числе и американским образом, и в Тольятти у нас есть возможность развиваться в этом направлении. Люди едут прежде всего за экологией, потому что в городе условия проживания менее «здоровые». У нас было несколько этапов развития загородной недвижимости. Первый был связан с активным освоением Приморского, Подстепок, Ягодного (90-е годы). Причем застройка носила хаотичный характер, люди покупали участок и строили, не думая об инфраструктуре. В первое десятилетие 2000-х появилось желание строить более концептуальное жилье. Концептуальный поселок — это обособленная территория, наличие охраны, система инженерных коммуникаций, единая концепция проекта, единая управляющая компания, единый архитектурный стиль. К сожалению,



нию, до «нулевых» годов у нас этого не было. Только в начале 2000-х у людей появилось желание построить нормальные поселки. Мои коллеги начинали заниматься этими проектами. Начался кризис, который очень повлиял на наши планы. Но кризис прошел, и сейчас люди начинают проявлять активный интерес к загородной недвижимости. В настоящий момент таких концептуальных проектов несколько, в этом плане мы отстаем от других городов, наверное, это критика в адрес наших застройщиков. Показательными примерами таких поселков «нового типа» являются «Березовка», «Уютный», можно говорить о ряде других поселков, которые будут появляться. Думаю, речь будет идти о проектах, которые будут продаваться без подряда.

**— В последнее время много разговоров о том, чья же земля за городом и имеют ли право тольяттинские застройщики ее осваивать.**

**Сергей Коура:**  
— Могу привести пример: мы, собственники в районе Выселок, объединились и сделали генплан — комплексный план развития, правила землепользования, застройки. На сегодняшний день исходя из того, что мы сделали, на этой территории предполагается порядка 45 тысяч жителей, это около 15 тысяч домовладений — как полноценный пригород Тольятти. Понятно, что разные собственники по-разному к этому подходят. Кто-то инвестирует, создает «инженерку» и продает участки под ИЖС\*, и люди самостоятельно будут решать задачи по строительству. Многие считают: «Если я построю сам, это будет дешевле». Хотя это утопия. Да, ты сэкономишь на строительстве, но потом начнутся трудности с «инженеркой», с подъездными дорогами, подключение к газу, к электричеству, не говоря уже о системе водоотведения. Мы, как собственники в районе Выселок, подошли к этому комплексно. Недавно были сформированы принципы комплексного освоения территории. Они позволяют застройщикам-заказчикам обращаться, в частности, к областному, к федеральному бюджетам по различным программам, которые субсидируются государством. Это создание коммунальной инженерной инфраструктуры, субсидирование процентных ставок по кредитам, направленным на создание инженерной и транспортной инфраструктуры.

**Алексей Кубарков:**  
— Я бы с Алексеем Ивановичем не согласился в вопросе критериев поселков. Это зависит от многих факторов. На

пример, наш проект — это 200 га и 1200 домовладений. Сложно представить, как можно «обосновать» эту территорию и поставить охрану. Это все равно, что огородить два квартала в Автозаводском районе и пускать туда людей по пропускам. Другое дело, когда поселки маленькие.

**Алексей Кирушин:**  
— Это как раз вопрос об определении. Вы сказали «жило-массив», я же говорю о коттеджном поселке — он достаточно локальный, небольшой. В жилом массиве предполагаются другие принципы застройки.

**Алексей Кубарков:**  
— Неоднократно в градостроительный кодекс вносили предложение запрещать выдавать разрешение на строительство, если до 1 января такого-то года проект не будет иметь генплан. Пытались побудить к тому, чтобы территория развивалась действительно комплексно. Потом перенесли это решение, потому что не могут быстро справиться с задачей. К сожалению, местные органы власти, как правило, в сельских поселениях, не имеют соответствующих специалистов и не могут сами это сделать. Более того, на районном уровне охватить все поселения, создать генплан, имея на это финансирование, тоже не могут. Получить участок можно, с назначением ИЖС и с категорией земли поселений.

### Загородная недвижимость с городским уровнем комфорта

**— В связи с этим тезис от заочного участника нашего круглого стола Вайды Александровича Болотина, руководителя проекта «Китеж»: «Считаю почти невозможным выдвигать какую-то одну проблему, решение которой придаст импульс развитию загородной недвижимости. Вопрос развития загородной недвижимости — это вопрос развития территории, география того или иного проекта диктует свои вопросы, свои проблемы, решение которых индивидуальны».**

**В. Вайды:** «Мы сейчас сказали, что одна из проблем — это проектная документация. Можно ли согласиться с Вайдой Александровичем, что география каждого проекта индивидуальна, она либо усложняет, либо ускоряет развитие того или иного проекта?»

**Алексей Кубарков:**  
— Главное, что позволило бы дать толчок для развития сферы индивидуального жилищного строительства — это доступность территории. Это



**ОКСАНА  
ВАСИЛЬВНА  
МИХАЛИЦЫНА,  
начальник  
отдела продаж  
«УЮТНЫЙ  
ПОСЕЛОК»**

**В 2010 г. в рамках расширения села Узюково, что в 19 км от г. Тольятти, началось строительство загородного поселка «Уютный». На площади 32 га в конечном итоге будет возведено 268 домов.**

В центре поселка во 2 очереди строительства появится административное здание, где будут располагаться управляющая компания, врач общей практики, парикмахерская, магазин. Поселок огорожен и охраняем. В непосредственной близости в с. Узюково есть все для комфортной жизни за городом. В 10 км езды от поселка находится одна из достопримечательностей Самарской области — Святой Источник чудотворной иконы Божией Матери «Избавительница от бед» в с. Ташла.

**Загородная жизнь по системе «Все включено»**  
Индивидуальный подход к каждому клиенту

- Газ, артезианская вода, э/энергия, инд. канализация
- Полная чистовая отделка домов, металлический забор
- Асфальтированные дороги, охраняемая территория
- Сосновый бор, озеро, святой источник
- Магазины, школа, дет. сад, больнички, дом культуры, церковь
- Городской транспорт
- Расрочка, недвижимость в зячет

**Поселок заселен!**

Еще больше планировок уютных домов на [www.uzukovo.ru](http://www.uzukovo.ru)

**Приглашаем на просмотры домов с чистовой отделкой по субботам и воскресеньям с 10.00 до 16.00, с. Узюково, п. «Уютный»**  
**620-720, 533-157**  
офис: Южное шоссе, 33, 2 этаж, кабинет 1 (выезд с 9.00 до 18.00)

Видео и фото поселка на сайте - [uzukovo.ru](http://uzukovo.ru)

\* Индивидуальное строительство осуществляется по договору подряда.

ООО «ИК  
«НЕДВИЖИМОСТЬ»  
под руководством  
СЕРГЕЯ

**АНАТОЛЬЕВИЧА КОЧУРЫ**  
осуществляет первый в регионе проект комплексной застройки – жилой массив «Березовка», перспективы которого вплотную привязаны к критериям и целям стратегии социально-экономического развития Самарской области и г. Тольятти.



В ее рамках будут созданы ОЭЗ «Тольятти» (SEZ «Togliatti»), Тольяттинский промышленно-технологический парк (IT-парк), а также планируется дальнейшее развитие крупнейшего действующего предприятия региона – Волжского автомобильного завода.

**Ж**илой массив «Березовка» – это поселок эконом-класса, расположенный на земельном участке площадью 48 га с современной развитой инфраструктурой, городскими сетями водоснабжения и водоотведения. Предполагается размещение на охраняемой территории 570 двухэтажных жилых домов европейского уровня с собственным участком земли, 10-ти трехэтажных зданий с одно-, двухкомнатными квартирами. Причем более трети территории жилой зоны выделено под зеленые насаждения.

Торгово-административная зона площадью 6,8 га включает в себя торговый центр, автомойки, детский сад, объекты спортивного назначения, здание управляющей компании, офис врача общей практики, магазины шаговой доступности.

Проектная документация прошла государственную строительную экспертизу, получены все необходимые разрешительные документы, согласованы технические условия от поставщиков мощности.

Завершена первая очередь строительства жилого массива, которая включает в себя 13 500 кв. м жилья, парковку зону с въездом, торговый центр, дороги, благоустройство территории. Будет строительство второй очереди. Заселены и прописаны первые жители.



Тел. (8482) 363-373  
www.berezovkafit.ru

дороги, их обслуживание, содержание.

**Сергей Кочура:**

– И согласуем, и не согласуем со своими коллегами. Основная проблема развития загородных территорий – это транспорт и комплексный подход к освоению. К примеру, если мы всю территорию Выселок застроим, это будет 45 тысяч жителей. Для них нужна приличная «социалка»: несколько детских садов, школы, магазинов, медицинских учреждений, должен устойчиво ходить транспорт. Без этого развиваться нельзя.

**Алексей Кубарков:**

– Но с другой стороны, я считаю, такую же «социалку», как в городе, ни в одном поселке сделать невозможно. Мы не построим там Медгородок, все равно люди будут ездить сюда. Поэтому важна транспортная доступность. Городской уровень «социалки» не создать, но первичные какие-то вещи, чтобы человек мог в банк сходить за пенсией, конечно, должны быть.

**Алексей Киришин:**

– Мы уже выходим на вопрос политических решений. Не раз звучали предложения объединить Тольятти со Ставропольским районом и Жигулевском. Те ресурсы, которых не хватает за городом, есть в городе. Тем более если из города уезжают люди, уменьшает нагрузку на социальную инфраструктуру, то по идее город должен «поделиться» с сельским поселением. Если мы говорим о массовом переезде, надо совместно решать эти вопросы. Речь идет о более плотном взаимодействии города и района.

**Сергей Кочура:**

– Не стоит забывать о том, что те, кто выезжает из города, уже являются налогоплательщиками Ставропольского района. Это налог на землю, на имущество, на транспорт. Таким образом бюджет Ставропольского района и сельского поселения пополяется, а значит они могут брать на себя определенные социальные функции.

**Доступная роскошь**

– *Бытует мнение, что загородная недвижимость – это убегание состоятельных людей. Сослажи ли вы с этим и насколько внешне цены прирдемы?*

**Алексей Киришин:**

– Да, раньше это было показателем статуса человека – купить дом в Ягодном или Подстепках. Процесс после кризиса привел к другому направлению. Сейчас предложения даются для людей среднего уровня жизни. Конечно, предполагается, что человек должен иметь машину. Для

нашего города, я думаю, это стандарт горожанина. Поэтому сейчас это стало доступно для жителей Тольятти, имеющих 2-3-комнатную квартиру. Большинство проектов ориентируются на то, чтобы вы меняли свою 2-3-комнатную квартиру, купили экономный дом размером 80-100 метров и поехали жить за город.

**Алексей Кубарков:**

– Я оцениваю ситуацию исходя из нашей практики. Когда начинали проект «Колос», я думал, это будут люди состоявшиеся, предпенсионного возраста, которых тянет к земле, им хочется иметь свой дом, баньку во дворе, гараж, сад. Оказалось, что большую часть покупают молодые – 1988, 1990 годов рождения. Покупают для себя, считают, что им дешевле будет иметь свой «клочок земли», построить дом, чем покупать «однушку» и тесниться в ней в не очень хорошем районе. Процент 60 – именно молодежь.

**Сергей Кочура:**

– Мы начали говорить о стоимости. Я не буду говорить о стоимости земли, потому что она у всех разная, зависит от географии, от обеспеченности коммуникациями. На сегодняшний день стоимость загородной недвижимости (индивидуальные жилые дома, квартиры в трехэтажных многоквартирных домах, таунхаусы) начинается от 25 тысяч рублей за квадратный метр. В то время как в городе – 42 тысячи. На нашем примере могу рассказать. У нас сейчас живет около ста семей, к зиме будет более 200-250. Коммунальные платежи на 40% дешевле, чем в городе. Плюс – сельский тариф на газ, электроэнергию, на регистрацию автомобиля.

– *Мы слышали, что у вас там очень дружно живут: проводят общие праздники, субботники.*

**Сергей Кочура:**

– Таунхаус – это своеобразный тип жилья. Понятно, что все жители уже познакомились и подружились. У нас есть праздник «Березовки», был субботник. И управляющая компания способствует объединению. Есть задачи, которые жильцы хотят сами решить – предлагают решения, включают в тарифы, обеспечивают выполнение.

– *Еще один тезис от загородного участника – Алексей Сергеевич Колобанова, генерального директора компании «Алтегра»: «Увеличился спрос на покупку земельных участков с порядком на строительство. Люди чаще используют расщочки или ипотечные кредиты. Рассрочки предоставляются компаниями «Алтегра» до одного года. Ипотечным*

кредитованием на индивидуальное малоэтажное строительство воспользоваться практически невозможно — это дефицит. Ипотечные кредиты — это сдерживающий фактор для дальнейшего развития рынка».

**Что с этим делать и как стимулировать человека строить, если существуют такого рода проблемы?**

**Сергей Кочура:**

— Не согласен, на сегодняшний день предоставляют кредиты Сбербанк, Эл банк, ФиаБанк, Россельхозбанк, Газпромбанк.

**Алексей Кубарков:**

— Есть разные форматы. Если иметь в виду участки без подряда, действительно при ипотеке есть сложности. Но существует другой вариант: можно взять кредит под залог квартиры. А после регистрации и ввода в эксплуатацию уже и ставка другая будет.

**Алексей Киришин:**

— Есть гибкие программы, есть застройщики, которые готовы принимать в зачет, понимая стоимость этой недвижимости, ее ликвидность.

дальше строит сам. Учитывая то, что проект действительно достаточно масштабный, он разделен на этапы: 28 очередей по 40 домов. И в этом независимом модуле можно строить жилье в соответствии с теми возможностями, которые у вас есть. То есть это достаточно удобно.

## Подводные камни индивидуального строительства

**— Насколько опасно покупать земельные участки без подряда? Ведь остается масса нерешенных вопросов. Или я ошибаюсь?**

**Алексей Кубарков:**

— Когда человек покупает участок, он становится собственником земли. Если это категория земли поселений, человек может в будущем построить там дом, спокойно прописаться, получать пенсию, социальное обслуживание и т. д. Если это ИЖС, человек может без всякого разрешения строить свой дом и в дальнейшем вызвать сотрудников БТИ, сделать техниче-



**ГРУППА КОМПАНИЙ «АЛТЕГРА» успешно работает в девелопменте с 2004 года. Цель компании заключается в разработке и реализации**

**собственных инвестиционных проектов в сфере недвижимости на территории РФ и Черногории. Руководителем и основателем компании является АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВИЧ КОЛОБАНОВ: «Мы беремся только за те проекты, которые будем реализовывать от начала и до конца».**



**— Что сегодня предлагает «Березовка»? У вас уже все распродано?**

**Сергей Кочура:**

— Мы заканчиваем только первую очередь в этом году. Это будет порядка 250 таунхаусов, 6 одноэтажных трехэтажных домов. Основная задача — построить 1000 домовладений в общей сложности. Это задача до 2016—начала 2017 года. Поэтому сегодня у нас, можно сказать, только стар-тап.

**— Это один из самых масштабных проектов в Ставропольском районе?**

**Сергей Кочура:**

— У господина Кубаркова проект гораздо больше.

**Алексей Кубарков:**

— Я не скромничаю, но просто у нас другой формат. Если в «Березовке» самостоятельно строить и продавать уже готовый продукт, то у нас без подряда: человек получает землю и

ский паспорт, на основании которого можно зарегистрировать дом. Без получения разрешения, без сдачи в эксплуатацию. Поэтому риски при оформлении земли такого назначения снижаются. Риски по подведению «инженерки» остаются, но это во многом зависит от того, где расположен участок. Когда мы начинали, мы тоже сталкивались с высокими ценами монополистов. Но частичное антимонопольное законодательство защищает и заставляет ресурсообеспечивающие компании всю положенную работу сделать. Это при условии, если расстояние небольшое: для города это 300 метров до точки подключения, для сельского подключения — 500. У нас технические возможности позволяют это сделать, и на первом модуле земельных участков вопросы с подведением уже решены, причем гораздо дешевле, и эти

## Основные направления деятельности ГК «Алтегра»:

- строительство и реконструкция объектов коммерческой недвижимости;
- девелопмент и строительство объектов жилой недвижимости;
- разработка и реализация проекта коттеджного поселка;
- продажа зарубежной недвижимости в бизнес- и эконом-классах.

Перед запуском любого проекта компания внимательно изучает все пожелания и тенденции рынка, чтобы сделать клиентам наиболее востребованное предложение, разрабатывает концепции и инвестиционные стратегии, проводит детальное бизнес-планирование.

В прошлом году была завершена реализация проекта по строительству и продаже объектов недвижимости для отдыха «Adriatic Hill» на территории Черногории, на побережье Адриатического моря.

Проект «Земля народу» стартовал в 2010 году, за это время в поселке было продано более 200 земельных участков, началось строительство жилых домов. В этом году в поселке появились коммуникации: свет, вода и центральная дорога. Было запущено новое комплексное предложение по строительству домов. Летом 2013 будут начаты работы по газификации поселка.

«Развитие и реализация поселка «Земля народу» — это долгосрочный проект, очень ответственный и сложный для компании, требующий пристального внимания и высокой эмоциональной отдачи. Перед запуском проекта мы изучили все тенденции и перспективы рынка, провели детальное бизнес-планирование, чтобы успешно и своевременно выполнить обязательства перед нашими собственниками», — говорит Алексей Сергеевич.

**Тел. 525-435**



**АЛЕКСЕЙ  
ИВАНОВИЧ  
КИРЮШИН,  
генеральный  
директор  
ЗАО «РУССКАЯ  
ЖЕМЧУЖИНА»**



**ЗАО «Русская жемчужина» — одно из первых агентств в городе, освоивших реализацию загородной недвижимости. За годы работы в этом направлении с помощью специалистов «Русской жемчужины» сотни городских семей стали счастливыми землевладельцами.**

Одним из преимуществ агентства является собственный центр загородной недвижимости, где собрана информация обо всех действующих и строящихся (даже находящихся на стадии планирования) загородных жилых массивах, и работают риэлторы, специализирующиеся именно на продаже земельных участков и коттеджей.

С большинством застройщиков поселков в агентстве уже заключены договоры о сотрудничестве, что позволяет будущим собственникам приобретать метры, сотки и гектары с помощью риэлторов без наценки.

С остальными ведутся переговоры. «Лесной», «Озерный», «Луга», «Радужный», «Уютный», «Березовка»... В окрестностях Тольятти на расстоянии от 7 км до 30 км сейчас развивается более 20 загородных поселков, и каждый из них знаком «загородным» риэлторам не понаслышке, а поскольку многие из них существуют уже не первый год, то в агентстве вы можете ознакомиться с собственным рейтингом поселков, составленным специалистами «Русской жемчужины» для своих клиентов. Покупка загородного дома или земельного участка под застройку — ответственный шаг, и прежде чем осуществить его, необходимо, знать, куда двигаться. Именно в этом вам и призваны помочь профессионалы.



Тел. 533-333 www.rusgem.ru

коммуникации будут в собственности у людей.

**Алексей Кирюшин:**

— Покупка земли сопряжена с рядом рисков. Один из них, может быть, самый главный, — это проблема подвода коммуникаций. Почти все компании, предлагающие землю, гарантируют подвод коммуникаций за определенные суммы, за 300-500 тысяч рублей. Наша компания «Русская жемчужина» имеет сейчас договоры с тремя застройщиками, которые предлагают землю с подводом: это «Озерный» (Нижнее Санчелеево, 100 тыс. руб./сотка, все коммуникации включены), проект «Лесной» (в Ягодном при повороте на «Алые паруса», там цена 85 тыс. без коммуникаций, 120 — коммуникации), «Луга» (большой массив за Подстепками в сторону Ягодного, 10 соток — 525 тыс., туда входят газ, электричество, вода). Еще интересный проект, который был одним из первых в нашем городе, — «Радужный». В районе села Подстепки был застроен участок, произошла смена собственников. В июне он будет предлагаться. Это уже огороженная территория с домами, с подводкой всех коммуникаций, без отделок. Также предлагаются проекты «Китеж-1» и «Китеж-2» — 600 тыс. за 15 соток.

**— У нас собираются строить мосты через Волгу, земля скупается и на той стороне, и на этой в радиусе предполагаемых дорог, мостов. Планируются ли какие-то проекты загородной недвижимости в этом районе?**

**лого стола Вадим Александрович Болотин, руководитель проекта «Китеж», поговаривал, на что обращать внимание при поиске загородного участка, а также высказал мнение о государственных программах в сфере загородной недвижимости.**

«При выборе места для строительства жилья за городом нужно смотреть на совокупность критериев. В-первых, это удобство расположения: загородный поселок должен находиться в комфортной для проживания местности, относительно небольшой удаленности от города или иметь красивый природный ландшафт. Во-вторых, важна экологическая обстановка. Ведь нам важно, что мы едим, какую воду пьем, каким воздухом дышим. В-третьих, обратите внимание на безопасность: убедитесь, что охрана территории поселка организована на должном уровне. Четвертый фактор — социальный. Желательно, чтобы на территории поселка предполагалось строительство дошкольных, учебных и медицинских учреждений. Если же этого нет, должна быть возможность добраться до них за короткое время в ближайший населенный пункт.

Впрочем, это не исчерпывающий список. Во всем должно быть индивидуальный подход: ориентируйтесь на те условия, которые важны именно для вас. Это может быть дом, где вы будете жить постоянно. Либо у вас есть квартира в городе и вам нужен дом для загородного отдыха в живописном



**Алексей Кирюшин:**

— Здесь есть одна проблема, связанная с тем, что там проходит федеральный газопровод. Еще не известно, как будет решен этот вопрос согласования с «Газпромом».

**Алексей Кубарков:**

— Если там будет трасса-дублер М5, скупать там землю будет те, кто занимаются логистическим бизнесом, гостиничным, ресторанным. С точки зрения проживания эту землю скупать, на мой взгляд,

спокойном месте, где условия для проживания не обязательно идеально комфортны.

В любом случае, приобретая недвижимость за городом, человек должен понимать, что дом — это финансовые расходы и при строительстве, и во время дальнейшего проживания. Дом требует от нас вложений и внимания.

Некоторые категории населения могут рассчитывать на государственную поддержку. Однако существующие ме-

мели многодетным семьям. Когда в нашем городе проводился тендер проектов земельных участков, большинство таких семей проголосовало за проект «Китежа» — это участки практически в черте города, в районе Подстепок. Однако победил в конкурсе проект где-то в области песчаных карьеров Жигулей: участки далеко от города, а соответственно и от всей необходимой инфраструктуры. Фактически получается, что многодетные семьи не смогут воспользоваться этой землей — им это неудобно. Из-за того, что механизм реализации закона не отлажен, человек лишь возможности выбирать то место, в котором ему было бы комфортно жить. Если бы депутаты Госдумы вновь вернулись к этому закону, отправили его на доработку, это стало бы большим делом. Так нуждающиеся семьи смогли бы выбирать земельные участки, а государство компенсировало бы их расходы.

**— О том, как выбрать загородную недвижимость, рассказала Оксана Михайличина, начальник отдела продаж «Уютный поселок».**

«Все большее количество людей стремится к загородной жизни. Кто-то выезжает за город на выходные, кто-то сезонно живет на даче, а кто-то уже созрел для постоянного проживания за городом. Также жизнь в загородных поселках близ Тольятти выбирают и жители северных городов, переезжающие в более благоприятные места проживания.

На сегодняшний день выбор загородной недвижимости разнообразен. Можно купить земельный участок с коммуникациями и самостоятельно строить дом по индивидуальному проекту. Можно приобрести один из типовых домов и сделать планировку и отделку на свой вкус или же можно приобрести дом с земельным участком «под ключ». Дополнительными плюсами являются месторасположение, экологичность (близость леса, водоемов), наличие действующей развитой инфраструктуры (магазины, лечебное учреждение, детский сад, школа, досуговый центр и т. д.), транспортная доступность.

После выбора подходящего варианта важно проверить наличие всех необходимых документов. Обязательно должно быть зарегистрировано право собственности на земельный участок с разрешением использованием для индивидуального жилищного строительства. На дом также должно быть свидетельство о праве собственности с назначением «жилой», с тем же адресом, что и у участка. На коммуникации жилого дома должны быть по-

лучены технические условия, оплачено и фактически предоставлено их подключение.

Нельзя однозначно сказать, при отсутствии каких документов покупку загородной недвижимости можно считать опасной. В каждом случае все индивидуально. Но в первую очередь — при отсутствии зарегистрированного права собственности на любой вид недвижимости, что подтверждается выпиской из ЕГРП.

В поселке «Уютный» вы покупаете дом с земельным участком с уже подключенными коммуникациями (газ, э/энергия, артезианская вода, индивидуальная канализация), инженерным оборудованием, полной чистой отделкой (ламинат, обои, натяжные потолки, сантехника, двери, пластиковые окна), асфальтированной дорогой до дома, металлическим забором по периметру земельного участка. Самый доступный вариант — 62 кв. м дома «под ключ» и 5 соток земли — 2 550 000 руб.

В рамках проекта «Уютный поселок» мы предлагаем 5 вариантов домов с полной чистой отделкой, всеми подключенными коммуникациями на собственном земельном участке в современном поселке рядом с селом с развитой действующей инфраструктурой, лесом и озерами.

В поселке «Уютный» подключен газ, сделана своя артезианская скважина, асфальтированы дороги. Первые жители уже живут в своих уютных домах с 2012 г.

С каждым клиентом мы работаем индивидуально. Существуют скидки, рассрочка платежа, программа «недвижимость в зачет» и возможность оформления ипотечного кредита. Периодически проходят рекламные акции с возможностью приобрести дом с дополнительной скидкой или получить подарки на новоселье.

В этом году производится благоустройство поселка: устанавливается игровое и спортивное оборудование на площадках для детей разных возрастов; закладываются парковая зона с лавочками и велодорожки; оформляется выездная группа.

В перспективе застройка 3 и 4 очереди поселка, строительство домов согласно новым проектам.

Также мы планируем сделать традиционным проведение праздничных мероприятий с конкурсами, угощениями, призами для настоящих и будущих жителей нашего поселка с освещением в СМИ».

**— Алексей Сергеевич Колобанов, генеральный директор ООО СХП «Алтегра», осуществляющего проект «Земля народу», проанализировал ситуацию на рынке**



**АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВИЧ КУБАРКОВ, руководитель проекта «КОЛОС»**

**Знакомьтесь: жилой массив «Колос», село Выселки. Общая территория будущей застройки — 200 га. Покупка земли в нем привлекательна по нескольким причинам.**

**З**емля здесь дешевле по сравнению с другими пригородными районами Тольятти: 18 тыс. руб. за сотку. Участки продаются по 10 соток. Для сравнения: сотка земли в Приморском, Подстепках стоит 100-200 тыс. руб. и выше. Ягодное — от 100 тыс. руб. за сотку в старых массивах, от 50 тыс. руб. в новых, в Висле и Луначарском — от 25 тыс. руб. за сотку. Район Выселок — активно застраиваемая территория недалеко от Тольятти: добраться до города можно всего за 10 минут. В будущем она будет выглядеть как развитый пригород с развитой инфраструктурой. Сейчас здесь активно реализуется сразу несколько проектов. Соседом «Колоса» являются «Березовка» и само село Выселки.

Основные особенности жилого массива «Колос»: — полностью разработанная и утвержденная градостроительная документация (генеральный план сельского поселения Выселки; проект планировки и межевания жилого массива «Колос»); — земельные участки для индивидуального жилищного строительства уже сформированы и поставлены на кадастровый учет: категория земель — земли поселений, назначение — для индивидуального жилищного строительства.

Здесь не будет проблем с коммуникациями: газ и электричество проходят вдоль территории жилого массива. Владельцы участков объединяются в товарищество, которое обслуживает каждый жилой модуль (40 участков) и занимается подведением коммуникаций. Для собственников первого модуля (7 кварталов — 40 участков) в складчину электричество и установка забора по периметру обошлись порядка 120 тыс. руб. каждому. Земля массива «Колос» относится к категории земель поселений, участки под индивидуальное жилищное строительство, что предполагает постройку жилого дома не выше трех этажей. В массиве «Колос» вы покупаете не готовый дом, который может чем-то не устраивать, а участок, на котором можно построить любое жилье под свои потребности.



**КОЛОС**  
ЖИЛОЙ МАССИВ

Тел. 48-00-39, 786-790  
[www.kolos63.ru](http://www.kolos63.ru)

**ВАДИМ  
АЛЕКСАНДРОВИЧ  
БОЛОТИН,**  
руководитель проекта  
«КИТЕЖ»



*Проект «Китеж» заинтересует тех, кто ценит крепкие семейные отношения, традиции и мечтает собирать как можно чаще всю семью под одной крышей!*

*Для этого есть все условия!*

**М**ассив «Китеж» расположен в экологически чистом месте в черте с. Подстепки в 10 км от города и 1,5 км от Волги. Около ста участков по 16 соток (40 м\*40 м), на каждый из которых оформляется свидетельство из Регпалаты. Уже сейчас вы можете подсчитать все свои затраты на приобретение участка. Стоимость земельного надела 650 тыс. руб. (возможна рассрочка выплат до 2 месяцев). Газификация уже в 2014 году — стоимость 100 тыс. руб. С водой проблем тоже нет, так как при желании можно пробурить скважину либо заплатить за подведение воды 70 тыс. руб. Стоимость проведения электричества составит 53 тыс. руб. Близкое расположение массива «Китеж» к городу дает возможность в короткое время добраться до работы, а также всей семьей собраться в выходные за городом! Проект «Китеж» — это отличная возможность построить дом, вырастить дерево и воспитать детей!



**загородной недвижимости и поделясь планами развития своего проекта.**

«Привычка отдыхать на своей даче, конечно, сохранилась, но отсутствие полноценных коммуникаций в дачных массивах расстраивают любителей загородного отдыха, ограничивая их пребывание в своем доме сезонным фактором. Реалии жизни таковы, что комфорт и качество становятся основными критериями жизни человека. Современный горожанин хочет иметь свой дом, заниматься хозяйством на участке, как и раньше, организовать досуг всей семьи, и при этом наличие всех удобств и коммуникаций уже является неотъемлемой частью такого выбора. Дача этого дать уже не может.

Если брать столичную тенденцию, то согласно данным портала IRN (Индекс Рынка Недвижимости, [www.IRN.ru](http://www.IRN.ru)), 85% опрошенных москвичей готовы поменять свою квартиру на загородный дом, причем даже если он будет удален от города и работы. Тенденция к загородной жизни присутствует и в регионах. Активное развитие государственных социальных программ, наличие постоянно растущего спроса формируют и различные предложения — от продажи участка для строительства дома до готовых предложений загородных домов и таунхаусов, все это делает региональный рынок активно развивающимся и пока сравнительно недорогим.

При выборе земли или дома нужно обращать внимание на комплекс факторов. Самое важное — это наличие коммуникаций на выбранном участке (свет, вода, газ, подъездные пути) или по крайней мере текущие работы по их подведению и наличие графика сдачи этих работ. Далее сопоставьте цену предложения с тем, что вы получаете: экологичность района, транспортная доступность, наличие коммуникаций и инфраструктуры, планы по дальнейшему развитию, количество уже проданных участков в загородном организованном поселке. Все это важно, так как часто цена за земельный участок необъяснимо высока.

Один из важнейших факторов, на который я бы обратил внимание, — это репутация и текущая деятельность компании, с которой планируется сотрудничество. После проведения такого детального сравнительного анализа принять верное решение и не опуститься в выборе будет значительно проще.

При покупке земельного участка необходимо прове-

та, зарегистрировано ли право собственности, находится ли земельный участок в залоге. Обязательно следует обратить внимание и на назначение земель, для малозатяжного строительства это ИЖС, позволяющее собственникам возводить на этих землях капитальные строения с возможностью дальнейшей прописки в них.

Проект «Земля народу» — это наш любимый проект в Самарской области. Земельные участки без подряда с пакетом коммуникаций, которые мы реализуем, пользуются большим спросом, правда стали возникать вопросы о комплексном предложении, и разработка нового продукта стала необходима. В этом году мы запустили новую клиентскую программу «Два в одном: земля и дом», теперь наш клиент может приобрести не просто участок, но и выбрать понравившийся проект дома, который будет возведен на его участке за 6 месяцев. Все наши проекты сочетают в себе лучшие европейские тенденции, чувство стиля и гармонии, а также грамотное соотношение цены и качества. Мы предлагаем дома от 75 кв. м до 238 кв. м, клиент может выбрать любой понравившийся проект. Например, стоимость дома 75 кв. м с участком в 10 соток равна 2,5 млн руб., что абсолютно сопоставимо по цене с двухкомнатной квартирой в городе.

Проект «Земля народу» стартовал в 2010 году, за это время в поселке было продано более 200 земельных участков, началось строительство жилых домов: заложено около 40 фундаментов. В этом году в поселке появились коммуникации: свет, вода и центральная дорога, был построен офис управляющей компании, организована охрана и пропускная система доступна на территории.

Первоочередная задача этого года — начало работ по газификации поселка. Также до конца 2013 года мы планируем завершить строительство по ряду проектов наших домов в формате «шоу-румов». Это позволит облегчить задачу клиенту при выборе проекта, проект будет красочно воплощен в жизнь, его можно будет осмотреть, изучить и оценить внутреннее пространство, а также купить. В последние 3 года в наших планах завершения работ по коммуникациям, прокладка дорожного полотна во всем поселке, организация и строительство домов на продажу по нашим проектам, возведение мультифункционального торгового центра. Также мы планируем облагородить и оцифровать озера, которые находятся на тер-

ведения досуга семей проживающих в нашем поселке. В следующем году в планах создание и обустройство детской площадки.

Стоимость одной сотки земли в нашем поселке считая очень конкурентной, до конца июня текущего года она составляет 20 тыс. руб., далее будет повышение цены. Развитие поселка идет полным ходом, мы выполняем все свои обязательства перед нашими собственниками, а главное — укладываемся во все обозначенные сроки. По мере развития и облагораживания поселка, строительства в нем домов, а также наших «шоу-румов» цена будет только увеличиваться, что закономерно. Тем не менее существующая расценка от 6 месяцев до 1 года, индивидуальные условия оплаты, а также выгодные сезонные акции позволяют сделать покупку возможной и доступной любому желающему».

## Осмелитесь жить лучше

— **Вопрос от Оксаны Михалицкой, начальника отдела продаж «Уютный поселок»:** «В нашем загородном поселке все дома продаются под ключ, по принципу «заезжай и живи», т. е. со всеми подводящими коммуникациями, с полной чистой отделкой, асфальтированной дорогой и действующей инфраструктурой в шаговой доступности. Назовите одно отличие вашего проекта от конкурентов».

**Сергей Кочура:**

— И не одно. Это полное инженерное обеспечение, городская питьевая вода, городское водоотведение, газ, электроэнергия, построенная парковая зона, детские площадки, магазины шаговой доступности, торгово-разделательный центр. В этом же году мы планируем запустить частный детский сад на 30 мест (как промежуточное звено, потому что в 2014 мы стоим в очереди на строительство федерального на 95 мест). Полная автоматизированная система учета потребляемых электроэнергии, газа, воды. Оптика в каждый дом, телефония и телевидение, Интернет со скоростью 200 Мбит/с — думаю, и в городе не везде найдете. Охраняемая огражденная территория с видеонаблюдением.

**Алексей Кубарков:**

— Наши отличия от конкурентов: во-первых, транспортная доступность, причем добраться можно тремя разными путями. Вторая особенность проекта «Колос» — человек не получает готовый продукт, который может его чем-то не устраивать, а может по своим возможностям, проявив твор-

чество, построить практически любой дом. Это свобода построения то, что ты хочешь.

**Алексей Кирилов:**

— Если говорить про «Озерный», одно из главных преимуществ — размещение на территории поселка Нижнее Санчелево, то есть там есть практически вся инфраструктура — школа, детский сад, коммуникации. В «Лесном» преимущество — лес рядом, в нескольких шагах от поселка, рядом село Ягодное с инфраструктурой. Что касается «Лугов», там интересное предложение со стороны застройщика. Он предлагает строительным компаниям взять определенные участки и самим построить там микрорайон. И расположение там достаточно интересное, в перспективе там будет хорошая дорога.

— **Во время подготовки интервью для журнала «Миллионер» Алексей Иванов говорил о том, как много прекрасных мест вокруг Тольятти. Они хороши по климатическим условиям, удобны инфраструктурой. Например, можно съездить на выходных в горы, заехать на Копылово и в этот же вечер уже пить капучино в любимой кофейне в Тольятти. Мы имеем возможность жить в красивейших местах, что называется, без отрыва от работы. Надо пользоваться этой возможностью. Однако в процессе покупки загородной недвижимости есть много подводных камней. Мы собрались за круглым столом, чтобы помочь читателям ориентироваться в сфере загородной недвижимости, подсказать, как найти качественное жилье или участок без рисков, с правильно оформленными документами. наших гостей мы представляем не только как руководителей компаний, но и как экспертов, которые работают в области недвижимости более 20 лет. Хотелось, чтобы тольяттинцы знали надежные компании, знали, кому можно задать все вопросы, возникающие при переезде за город.**

**Алексей Кирилов:**

— По статистике большинство людей хочет жить за городом. Но желание и действие — это разные вещи. Это смена уклада жизни, которая требует смелости от людей, поэтому призываем сделать этот шаг. В городе идет работа по развитию этого направления, осмысливается идея развития коттеджных поселков более качественного уровня. Мы наверняка будем свидетелями важных событий в сфере загородной недвижимости.

*Елена Дергаева*

