

## От домика в деревне к городу-спутнику



За последние полтора десятка лет активного существования рынка загородной недвижимости на нем произошло колоссальное количество изменений. Во-первых, поменялся формат представленного товара. Еще 10–15 лет назад таких понятий, как коттеджные поселки, элитные поселки, участки без подряда, таунхаусы и т. д., просто не было в обороте. Подмосковная загородная недвижимость

была представлена домами в стародачных поселках и обычными деревенскими домиками. Сейчас перечисленными терминами повсеместно оперируют на загородном рынке.

Произошли важные юридические изменения. Был принят закон о так называемой «дачной амнистии» — упрощенном порядке приватизации земельных участков и строений, находящихся в личном пользовании; государство ввело имущественный налоговый вычет в размере 2 млн руб. при покупке недвижимости или строительстве дома; постановлением Конституционного суда разрешена регистрация граждан в домовладениях, пригодных для постоянного проживания и расположенных на землях садоводства или дачного хозяйства, если это их единственное жилье.

Существенно повысилась квалификация девелоперов. В этом смысле наглядный пример — развитие компании элитной загородной недвижимости Villagio Estate. При ее создании детально изучался опыт западных стран, который был трансформирован и переработан с учетом пожеланий российских покупателей.

Значительно выросла квалификация риелторов. Если 10 лет назад задача риелтора сводилась к тому, чтобы найти и продать объект, то сейчас можно сказать, что он превратился в квали-

фицированного девелоперского консультанта. Риелтор сегодня, с одной стороны, обеспечивает обратную связь с клиентами, то есть объясняет застройщикам, что нужно строить и по каким причинам именно такой проект станет удачным, какие изменения нужно внести в готовый проект. С другой стороны, он в состоянии подобрать место для строительства, составить бизнес-план продаж и собственно обеспечить эти продажи.

Отследить все трансформации загородного рынка довольно сложно, тем не менее потенциальным клиентам и участникам рынка желательно иметь о них представление. В *книге, которую вы держите в руках, собраны и систематизированы сведения обо всех модификациях рынка загородного жилья с момента его зарождения до сегодняшнего дня*. Также в ней даются практические советы по выбору и покупке загородной недвижимости, объясняются ключевые термины загородного рынка, обрисовываются основные форматы представленных на нем объектов. Таким образом, она может послужить хорошим путеводителем по непростому миру загородной недвижимости и оказаться полезной различным категориям граждан: продавцам и покупателям, девелоперам, риелторам, всем участникам загородного рынка и просто заинтересованным лицам.

Читая эту книгу, не стоит забывать, что российский рынок загородной недвижимости находится в начале своего пути и продолжает активно развиваться и видоизменяться. Тем не менее основная тенденция — стремление все большего количества людей переехать за город для постоянного или временного проживания — в ближайшее время вряд ли изменится. С учетом повышения требований к качеству строительства, уровню развития инфраструктуры можно ожидать, что еще через 10–15 лет мы увидим полноценные города-спутники, которые возникнут на базе современных подмосковных коттеджных поселков.

*Андрей Николаевич Кройтор,  
директор департамента по вопросам  
загородной недвижимости Компании «ИНКОМ»*