

От домика в деревне к городу-спутнику



За последние полтора десятка лет активного существования рынка загородной недвижимости на нем произошло колоссальное количество изменений. Впервые, 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»*