



Тернистый путь к единому стандарту

Застройщики положительно оценивают классификатор загородного жилья, но пока не готовы его придерживаться

С каждым годом коттеджные поселки становятся все популярнее в Украине, и являются некой альтернативой городской квартире по соотношению цены и комфорта проживания. При этом уходит в прошлое стихийная застройка частными домами пригорода столицы, на смену которой приходит комплексное освоение территорий целостными коттеджными поселками, а потенциальные покупатели выбирают качественные проекты жилых загородных комплексов с собственной эксплуатационной службой, охраной.

Но, как и несколько лет назад, неизменной остается главная проблема - отсутствие четкой системы классификации земельных участков и поселков для их рыночной оценки.

По словам маркетолога компании «Диалог-Классик» **Виктории Калюжнюк**, сейчас в Украине нет общепринятой системы классификации коттеджных городков, а участники рынка разрабатывают индивидуальные методы классификации присвоения разных статусов коттеджным городкам.

«Наиболее распространенная классификация – это деление коттеджных городков на такие классы как элит, бизнес, эконом, бюджет и таунхаусы, - рассказывает Виктория Калюжнюк. – При этом основными параметрами классификации коттеджных городков на украинском рынке являются цена, месторасположение, площадь участка и коттеджа, наличие коммуникаций и инфраструктуры, качество отделочных работ, дизайн дома, репутация застройщика».

По мнению ряда экспертов, несмотря на то, что на сегодняшний день в Украине нет единой системы классификации коттеджных городков, наиболее распространенной является ценовая схема разделения, согласно которой рынок отечественных коттеджных городков делится на классы:

- **Элит.** К нему относятся поселки с домами площадью от 600 до 1 500 кв. м, в живописных окрестностях на участках 0,25-1 га. Стоимость земли составляет \$10-20 тыс. за 0,01 га, а цена всего дома может колебаться от \$800 тыс. до \$3-5 млн.

- **Бизнес.** Это поселки с домами площадью 300-600 кв. м, расположенные на участках 0,15-0,7 га, стоимостью от \$3-5 тыс. за 0,01 га. Цена домовладений находится в диапазоне \$250-600 тыс. Это наиболее распространенная категория поселков, расположенных в Киево-Святошинском, Васильковском, Вышгородском районах, в Гостомеле, Буче, Пуще-Водице.

- **Эконом.** К классу относятся поселки с домами площадью 180-350 кв. м в 30-ти километровой зоне от Киева. Их стоимость колеблется от \$150 до 300 тыс.

- **Бюджет-класс.** Дома площадью 120-200 кв. м, на участках 0,10-0,12 га. Стоимость таких коттеджей колеблется от \$80 до 150 тыс.

Кроме этого, специалисты в отдельную подкатегорию выделяют дома формата **таунхаус** - несколько сблокированных коттеджей, площадь каждого 90-160 кв. м. Такая классификация не могла позволить объективно отнести к тому или иному классу коттеджный поселок, и застройщики присваивали классы на свое собственное усмотрение. В итоге - однотипные поселки, схожие по многим параметрам, могли относиться к разным группам и ценовым категориям. Покупатель же, не понимал, как отличить элит, бизнес и эконом друг от друга и



полагался на веру в слова инвестора/застройщика. Но похоже, в этой ситуации появляется некая ясность...

Новые параметры

Дабы сделать рынок загородной недвижимости более понятным и доступным для потребителя, комитет по загородной недвижимости при АЧНУ совместно с консалтинговыми компаниями и АН Knight Frank, Kansas, Zagorod Realty, SV Development, Realty Consult, «Золотые ворота» и коттеджным городком «Масток», разработали классификацию коттеджных поселков, согласно которой все объекты разделены на пять классов: элит де-люкс, элит премиум, бизнес, эконом +, эконом. Согласно такому документу, понятие «коттеджный поселок» отныне имеет определение - это организованный жилой комплекс малоэтажной застройки с земельным участком, выделенным в натуре, огражденный забором, с обязательным наличием на территории поселения административного здания, обслуживающего персонала и охраны.

Как отмечает **президент Союза специалистов по недвижимости Украины Александр Рубанов**, оценка принадлежности коттеджного городка к тому или иному классу определяется по шести основным и целому ряду дополнительных критериев, путем присвоения оценочных баллов.

«Если поселок претендует на определенный класс, то он должен соответствовать обязательным критериям классификатора, а также набрать достаточную сумму баллов по дополнительным критериям, которые и определяют класс поселка, - объясняет Александр Рубанов. – При этом, чем выше итоговая оценка, тем, соответственно, выше класс городка».

Среди обязательных критериев оценки для разделения загородной недвижимости по классам, специалисты выделили следующие:

- характеристики месторасположения;
- транспортная доступность;
- социальная инфраструктура;
- инженерная и эксплуатационная инфраструктура;
- архитектурный стиль;
- плотность жилой застройки;
- используемые технологии строительства и материалы.

К дополнительным критериям оценки, согласно новому классификатору относятся:

- внешняя инфраструктура и зоны окружающей застройки в радиусе 5 км;
- уровень шума на территориях, прилегающих к жилым домам в дневное время суток;
- экологическая характеристика объекта;
- благоустройство и озеленение.

Такой обширный набор параметров разработан для того, чтобы покупатель сам мог определить классность своего будущего жилища, а не прислушивался к застройщику, который по своим, понятным только ему критериям классифицировал свои же коттеджные поселки, стремясь показать их с самой лучшей стороны, объясняет Александр Рубанов.

Он комментировал: «Именно поэтому мы расширили количество классов, которые приняты сейчас, до пяти, - рассказывает эксперт. – При этом данный классификатор представляет собой достаточно гибкую систему, позволяющую любому городку, улучшив критерии, перейти из более низкого класса в более



GIN Consulting Group

высший. Однако главная отличительная черта нового классификатора лежит в том, что в его основу не положена цена объекта, несмотря на то, что этот критерий является главенствующим для определения престижности поселка. В нашем случае, цена - это лишь следствие всех основных факторов классификатора, которая ни в коем случае не может быть основополагающей».

За...

Принятие новой, и главное первой, классификации загородного жилья, несомненно, должно помочь именно потребителям разобраться в том, что же они приобретают. Но, будут ли придерживаться сами инвесторы, застройщики и девелоперы загородного жилья данной классификации?

Как отмечает **директор компании «Загородная Жизнь» Андрей Кудрин**, прежде чем вообще говорить о том, будут ли застройщики придерживаться новой классификации, необходимо рассмотреть то, с чего начинается загородный дом - это участок, на котором предполагается его строить.

«Будь-то дом или коттеджный поселок, его классность зависит от грамотного построения концепции, освоения этой территории с учетом влияния рынка и влияния окружающей среды: имеется ввиду, инфраструктура, коммуникации, приближение к промышленным зонам, и потом лишь архитектурные решения и технологии строительства, - говорит Андрей Кудрин. - В том случае если строительство коттеджного поселка происходит по классической схеме, когда выбирается участок земли, под него расписывается концепция с учетом всех норм и требований, рассчитанная на определенную целевую аудиторию, в таком случае коттеджный поселок будет 100 % реализован. Если, как у нас часто бывает, сначала начинается строительство, а потом притягивают за уши целевую аудиторию к этому населенному пункту, в таком случае коттеджный городок рискует продаваться, очень долго и за каждый год растягивания такого удовольствия продажи съедается инфляцией и обесцениванием денежной массы определенный заранее планируемый инвестором доход».

Виктория Калюжнюк утверждает, что новая классификация направлена на структурирование рынка загородной недвижимости, но ее должны придерживаться все.

«Классификации должны будут придерживаться все игроки рынка загородной недвижимости, что упростит процедуру выбора и покупки загородной недвижимости, так как определенный класс должен будет содержать определенный набор критериев, - рассказывает эксперт. - Более четко прописанные критерии классности снизят вероятность завышения цен».

Директор по маркетингу и PR девелоперской компании DeVision Ольга Маслова считает, что многие девелоперы и застройщики привыкли пользоваться собственными классификаторами. Конечно, перестройка на другие методы оценки объектов внесет некий дискомфорт в их работу. Однако, в то же время, если классификатор, разработанный при поддержке АСНУ, действительно учитывает все нюансы, и приемлем для всех участников рынка, то в итоге игроки рынка загородной недвижимости не найдут причин отказываться от него.

«Думаю, в таком случае произойдет постепенный переход от разрозненных классификаторов к единому стандарту, - подчеркивает Ольга Маслова. - Насколько быстрым будет этот процесс - во многом зависит как от участников рынка, так и от его разработчиков (имеется в виду внесение некоторых правок и дополнений, которые обязательно появятся в процессе внедрения и эксплуатации



GIN Consulting Group

классификатора). В тоже время, стоит отметить, что классификатор АСНУ разрабатывался в тесном взаимодействии с ведущими консалтинговыми и девелоперскими компаниями, была создана рабочая группа, в которой принимали участие также и наши специалисты, поэтому он учитывает многие стороны, которые не были учтены до этого».

Эксперт положительно оценивает большое количество параметров: такое дробное деление наиболее оптимально для нашего рынка, ведь оно как раз и соответствует многим классификаторам, используемым другими компаниями. К примеру, сама же компания DeVision пользуется собственным классификатором, разработанным на основе серьезного и профессионального анализа самого рынка, спроса и предложений на нем.

«На самом деле, абсолютно неважно, как назвать класс, главное, чтоб указанные критерии в действительности ему соответствовали», - подчеркивает Ольга Маслова.

И против...

Однако не все игроки рынка радушно воспринимают презентованную новую классификацию загородного жилья. К примеру, **заместитель генерального директора GIN Consulting Group (г.Одесса) Наталия Гунько** считает, что в настоящий момент девелоперы не готовы придерживаться строгих критериев любого классификатора и это диктуется условиями несформированного рынка загородной недвижимости.

«Часто встречается ситуация, когда в пределах одного коттеджного городка находится несколько разных категорий коттеджей отличающиеся по площади, размеру приусадебного участка и расположению (к примеру, ближе или дальше от водоема), - объясняет Наталия Гунько. – Соответственно и цена за один квадратный метр таких коттеджей, будет отличаться. Да и относить такие коттеджи к какому-то одному определенному классу будет неправильно».

Наталия Гунько, считает, что в современных рыночных условиях ни одна из классификаций не будет отвечать реальной ситуации на рынке хотя бы потому, что довольно тяжело отнести коттеджный городок к классу элит или премиум при существующей транспортной проблеме, когда потенциальный жилец элитного коттеджного поселка простаивает в пробке часами при попытке добраться домой в конце рабочего дня.

«Кроме того, не стоит забывать о том, что в украинском обществе еще не сформировался полноценный сегмент среднего класса, являющегося основным потребителем этого вида недвижимости в западных странах, - подмечает Наталия Гунько. – Да и сам рынок загородной недвижимости трудно назвать развитым, поэтому выстроить четкую классификацию данного сегмента сегодня не представляется возможным».

Манипуляция неизбежна

Как отмечает ряд экспертов, ситуация с классификатором коттеджных городков, похожа на принятие классификации жилья. Тогда, долгое время застройщики противились придерживаться ей, но постепенно ситуация наладилась и сейчас каждый дом имеет свой класс, и покупатели могут свободно ориентироваться в выборе квартиры, понимая, что за каждым классом стоит. Однако вначале, как



GIN Consulting Group

только классификация была принята, многие застройщики грешили завышением класса собственного объекта. Повторится ли подобная ситуация с классификатором загородного жилья?

По словам Наталии Гунько, так как девелоперам в настоящий момент более выгодно работать в элитном и бизнес-классе, на рынке практически отсутствует предложение эконом-класса. При этом, часто, в условиях дефицита предложений привлекательных земельных участков, застройщик, приобретая хороший по расположению надел, экономит на инфраструктуре городка, но в тоже время, представляет его, как бизнес или даже элит класс. В крайнем случае, в городке располагается магазинчик, СТО и несколько пунктов бытового обслуживания.

Андрей Кудрин наблюдает, что в ценообразовании у девелоперов и застройщиков сложилось легкое паническое состояние. «Это можно проследить по стоимости объектов. Часть застройщиков уже снижают цену, притом, что отсутствие продаж – это не цена объекта. Есть первоочередные причины, которые в первую очередь зависят от классности объекта и неадекватности предложений, которые вынесли на рынок. В данном случае как раз можно рассмотреть, что некоторые объекты, которые строились явно в эконом сегменте оказались по ценовому позиционированию и по размеру домовладений в сегменте бизнес. При этом спрос на бизнес сегмент на сегодня намного ниже, чем спрос на сегмент эконом и де люкс. Поэтому, я думаю, что условия рынка и отсутствие продаж заставят застройщиков и девелоперов выйти все-таки на прозрачное формирование предложений, профессиональное и прозрачное формирование классности».

Тогда, возможно, словом «элит» перестанет пестрить каждое второе рекламное предложение, надеется Ольга Маслова: «Не стоит забывать, что покупателями недвижимости такого уровня являются отнюдь неглупые люди, а утаить все нюансы и вышеперечисленные аспекты, которые влияют на цену, все же невозможно».

Как видим, мнения игроков рынка по поводу классификатора коттеджных поселков разделились. Одни считают, что застройщики пока не готовы его придерживаться, а сама классификация не может помочь более честно реализовывать домики в поселках. Другие же, наоборот, говорят, что благодаря единому классификатору, рынок загородного жилья только выиграет и станет более доступным и понятным потребителю. Вместе с тем никто не отрицает, что с каждым годом потребитель становится более образованным, и придирчивым, и застройщикам, и девелоперам, реализующим проекты загородной недвижимости, рано или поздно придется придерживаться классификатора.

Комментарии специалистов

Андрей Кудрин, директор компании «Загородная Жизнь»

Пару слов о том, что влияет на классность. Естественно влияет рейтинг территорий – это не теоретическое понятие, это аналитическое представление того, где в будущем будет строиться объект. Есть определенные весовые критерии для каждого параметра. Это локально-природный анализ, это обследование непосредственно самого участка, его геологии, визуальное представление, определенный ряд дополнительных параметров, которые выводят общий коэффициент. Этот коэффициент показывает, каким образом данная территория может находиться в том или ином сегменте по классификации.



GIN Consulting Group

Следующий параметр – это рынок, который должен определить, на что сегодня есть спрос и какому количеству потенциальных покупателей мы можем продать то или иное предложение. Вот анализ этих параметров дает нам возможность склоняться в сторону одного либо другого сегмента, если коэффициент территории пограничный. Следующий параметр – это разработанный конструктив, сама архитектура, размеры домовладений, отношение жилой площади к общей площади, размеры пятна здания к участку и соответственно наполнение инфраструктуры. На тот момент, когда будут построены эти показатели, тогда можно сказать, к какой классности будет принадлежать тот или иной участок. В первую очередь надо смотреть на то деление на рынке, которое сложилось у потенциального покупателя и его предпочтения исходя из опыта, и исходя из этого строить определенную классность. По нашему опыту на сегодня есть четыре вида классов: эконом, бизнес, элит, де-люкс. Понятно они все отличаются целым рядом параметров, но я думаю, что практика покажет насколько правильно и ценно предложение АСНУ. И если рынок примет это предложение, то, я думаю, оно закрепится, и будет продолжать работать точно так же как классификация российская.

Ольга Маслова, директор по маркетингу и PR девелоперской компании DeVision

Существует тенденция, когда на класс и, соответственно, на саму цену, влияет не удаленность от Киева, а местоположение по направлениям. Именно по этой причине, коттедж в городках одного класса, согласно классификатору, могут иметь абсолютно разную цену.

Наиболее престижным и дорогим остается Обуховское направление, отличающееся прекрасной природой, водоемами и относительной экологической чистотой. Все большую долю в объеме продаж занимают участки, расположенные в Ирпене, Вышгороде, Лютеже, где покупателей привлекает ландшафт местности и близость к реке Днепр. Наблюдается резкий рост цен в Житомирском и Одесском направлении, поскольку здесь хорошие трассы, что позволяет быстро добраться к центру Киева. В 2-3 раза выросли цены и в Броварском направлении, но как отмечают специалисты это направление относится к развивающимся, что связано с бедностью природного окружения. Не очень привлекательными для строительства коттеджей остаются районы Десны - Зазимье, Пуховка, Рожны. Для развития рынка коттеджных городков, наиболее перспективными являются Обуховское, Житомирское, Бориспольское направления, что обусловлено близостью к столице, хорошими магистралями, красотой природного ландшафта, наличием рек и водоемов в этих районах.

Олег Белинский, генеральный директор ДК «Европа»

Принятие классификатора направлено на то, чтобы не притягивать потенциальных клиентов искусственно и насильно, покупатель сможет понимать, что есть что, будет способен сам разобраться в нюансах предлагаемого ему коттеджного поселка. То есть, будет застрахован от того, чтобы попасться на удочку умелых торговцев, которые продают эконом как бизнес класс.

Сергей Самусев, президент Корпорации «Золотые Ворота»

Специалисты Корпорации «Золотые Ворота» активно участвовали в разработке классификатора загородного жилья, приняв предложение Комитета по загородной недвижимости при Ассоциации специалистов по недвижимости Украины.



GIN Consulting Group

Мы участвовали в этом важном проекте, учитывая множество моментов.

Первое: корпорация «Золотые Ворота» является клиентоориентированной, то есть, информировать конечного потребителя и помочь ему разобраться в большом количестве предложений на рынке – одна из стратегических задач.

Второе: по нашему мнению цена на загородную недвижимость должна быть обусловлена теми или иными характеристиками предлагаемого товара, т.е., если мы говорим о коттеджном поселке определенной ценовой категории, то эта ценовая категория должна быть подкреплена инфраструктурой, инженерной, социальной и другими факторами. Цена, по моему мнению, является производной от качества товара, который предлагается клиенту. Предложенный рынку классификатор позволяет разделить коттеджные поселки на классы и является первым шагом к объективной ценовой политике на рынке недвижимости.