



Приобретение земельных участков с целью инвестиций всегда считалось одним из наиболее выгодных средств сохранения и преумножения капитала. Эксперты полагают, что приобретение ликвидных земельных участков – хорошая альтернатива фондовому рынку.

По мнению аналитиков эксклюзивной недвижимости "Усадьба", ухудшение ситуации на фондовом рынке значительно повышает привлекательность быстрорастущей в цене как городской, так и загородной элитной недвижимости. Особый интерес для частных и для институциональных инвесторов представляют земельные активы, прошедшие стадию лэнд-девелопмента.

Сегодня земельный бизнес считается наиболее перспективным и высокодоходным направлением в сфере недвижимости. Такие земли характеризуются высокой ликвидностью и доходностью на уровне как минимум 30–40% годовых. Как правило, значительная доля покупок земельных участков совершается с инвестиционными целями, с полной или частичной застройкой участка с дальнейшей продажей домовладения.

Жанна Щербакова, директор департамента загородной недвижимости компании "МИЭЛЬ – Брокеридж" отмечает, что средний прирост цен на земельные участки составляет около 30% в год, но в зависимости от конкретного товара прирост составляет до 100% в год.

По данным Geo Development, рынок земли обладает кастовостью и некоей информационной закрытостью, что удерживает некоторых застройщиков от развития своих проектов на территории Московской области, но, несмотря и на это, область опередила в 2007 году Москву по количеству введенных в эксплуатацию квадратных метров жилья. Сегодня общая площадь подмосковных земель составляет около 4,6 млн га. Тенденции развития Московской области таковы, что с течением времени растут цены на все земли. За последние пять лет рынок коттеджного строительства стал систематизированным, а предел удаленности от МКАД постоянно увеличивается. Развитие Новорижского шоссе, к примеру, показывает, что психологическое восприятие удаленности «тает» на 20 км в год.

Соответственно, через два года земельные участки, расположенные на окраинах Московской области, начнут пользоваться таким же спросом, как сейчас те, что находятся на расстоянии 50–70 км.

По данным компании "Усадьба", по состоянию на сентябрь 2008 года объем предложений на вторичном рынке земельных участков Рублево-Успенского направления

оценивается на уровне 50–70 участков, при этом большая часть (около 55%) из них – лесные. Стоит отметить, что практически все участки первичного рынка являются нелесными и не имеют древесной растительности.

Как отмечает Евгений Иванов, генеральный директор компании "Усадьба": "Наибольшим спросом на Рублево-Успенском шоссе пользуются участки средней площади, а именно 20–35 соток, на которых есть возможность построить дом площадью 400–800 кв. м. К примеру, по итогам 2007 года доля участков площадью в данном диапазоне составила более 50%".

По данным компании "Усадьба", структура предложения вторичного рынка земельных участков Рублево-Успенского направления по виду разрешенного использования по состоянию на сентябрь 2008 года выглядит так:

- индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) – 68%;
- дачное строительство (ДС) – 9%;
- садовое товарищество (СТ) – 7%;
- личное подсобное хозяйство (ЛПХ) – 6%;
- прочие – 10%.

Основная часть земельных участков на вторичном рынке загородного жилья предлагается с возможностью подведения газа, воды и электричества, поскольку, как правило, коммуникации расположены по границе участка.

Что касается предложений на первичном рынке жилья, то здесь участки предлагаются в основном со всем набором необходимых коммуникаций, подведенных к участку: газ, вода, электричество, канализация (централизованная – либо собственные очистные, либо врезка в коллектор местных сетей), слабые токи (Интернет, телефон).

По словам Евгения Иванова: "Сегодня для инвестиций в землю на рынке Рублево-Успенского шоссе требуется как минимум 1,5 млн долларов. Большой плюс такой земли – ее высокая ликвидность ввиду очень узкого предложения на рынке".

Евгений Иванов приводит примеры подобных инвестиционно привлекательных объектов с привязкой к конкретному месту на Рублевке:

- лесной участок размером 20 соток в организованном или почти застроенном поселке в пределах 20 км от МКАД стоимостью 1,5 млн долларов. Ожидаемые инвестиции – не менее 25–30% годовых;
- лесной участок 25 соток на Николиной Горе стоимостью 2,750 млн долларов – ожидаемые инвестиции от 30% годовых;
- 1,5 га нелесной земли в "Молоденово" стоимостью 5,850 млн долларов – ожидаемые инвестиции 30–35% годовых;
- сосновый участок в "Жуковке" в 50 соток и стоимостью 8 млн евро – инвестиции минимум от 30% годовых.

В качестве примера можно проследить начиная с 2001 года годовую динамику средней цены земли с хвойным лесом в организованном охраняемом коттеджном поселке с

коммуникациями на Николиной Горе (Рублево-Успенское шоссе).

Эксперты полагают, что практика последних лет показывает увеличение спроса на земельные участки и их стоимости, а устойчивый экономический рост России внушает уверенность в развитии этого вида недвижимости. По мнению аналитиков, инвестиционная привлекательность одного и того же земельного участка будет значительно различаться для разных типов игроков (инвесторов), которых можно разделить на четыре основные категории: инвестиционные компании, основная цель которых – диверсификация портфеля активов, а также частные инвесторы; профессиональные спекулянты; девелоперские компании; лэнд-девелоперы. Для всех типов игроков рынка методы оценки инвестиционной привлекательности будут различны, однако необходимый объем информации о земельном участке практически одинаков.

Наталья Волкова