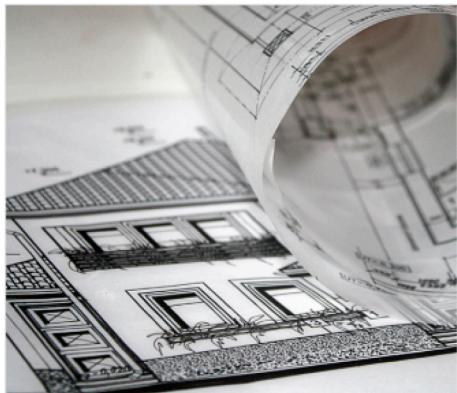


01/11/2009



## Молдавские Виллариба И Виллабаджо: есть ли будущее у коттеджных поселков?

Андрей ГИЛАН

[Комментарии](#) | [Содержание выпуска](#)

девелоперские компании, взявшись за строительство загородных коттеджных поселков.

В 2007 году было объявлено о строительстве первых поселков в Молдове: «Европейской долины» и Alpina Village. Годом позже, как грибы после дождя, стали появляться новые проекты: Alpina Sud, Regency Hills, Villagio, Alpina Est... Однако, к концу 2008–началу 2009 года у новоявленных девелоперов смешались карты. Если в 2008 году они на всех углах трубили о своих проектах, то уже к концу 2009 года страсти поутихли и о былых крупномасштабных PR и рекламных кампаниях уже ничто не напоминает.

**Euvalley**

«Европейская долина» — один из первых коттеджных загородных поселков в Молдове. Он до сих пор возводится в зоне частной застройки поселка Кодру. Покупателям предлагаются коттеджи площадью в 200–250 квадратных метров. На данном этапе стоимость площади — 800 евро за квадратный метр. Вдобавок покупатель получает земельный участок в 6 соток. АО Policonstructor-Servise планировала построить 22 коттеджа на участке в полтора гектара. Из них уже десять закончены. Строительство, несмотря на сложную ситуацию, продолжается. Как сообщил руководитель проекта Олег Кучеровский, компания строит из своих и клиентских денег, так как сейчас на кредитные средства рассчитывать не приходится. Компания планировала после завершения первой линии приступить ко второй и начать строительство еще сорока коттеджей. Но, как сообщил руководитель проекта, о них пока речь не идет.

**Альпийская свежесть**

Строительство Alpina Village началось в 2007 году. Застройщик Alincom стал возводить на участке в 3,2 га в двух километрах от Кишинева (по трассе на Гидигич) 54 домика. Общая площадь каждого из них в среднем 250 квадратных метров. Строительство домов осуществлялось по трем архитектурным проектам. Еще год назад практически готовый коттедж предлагали по 1400 евро за квадратный метр. При покупке жилья вместе с домом покупатель получал 4–5 соток. Строительство поселка планировали завершить во втором квартале 2009 года.

Судя по рекламным проспектам, проект представляла компания недвижимости Casa Blanca IPB Imobil Group. Эта риэлторская структура действовала в рамках ипотечной программы Casa Blanca, которая была внедрена банком InvestPrivatBank с 2006 года.

Через какое-то время под бэндом Alpina было объявлено о запуске новых коттеджных проектов: Alpina Sud и Alpina Est. На этом же этапе поселок Alpina Village слегка поменял вывеску и стал называться Alpina Nord. Видимо таким образом маркетологи хотели закрепить в сознании покупателей единство бренда во всех направлениях.

Alpina Est — достаточно загадочный проект. Его заказчиком выступало коммерческое общество Looval Urban, которому согласно Постановлению Правительства № 469 от 25 марта 2008 года разрешили вывести 1,4264 гектара земли у коммуны Будешты, муниципия Кишинев, из сельхозащитного назначения под строительство жилого квартала. В 7 километрах от столицы у трассы, ведущей в Вадул-луй-Вода, должны были быть построены 32 коттеджа, а также спортивный комплекс. Покупателю предлагалось самому построить дом на участке 8–14 соток либо обратиться к заказчику строительства поселка. Последний предлагал проекты от 190 до 340 кв. метров. В случае заказа покупателю коттедж обходился бы в 1200 евро за кв. метр. В 2008 году велось подготовка строительства поселка. Проектировала его компания Cub.

Из трех проектов Alpina Sud должен был стать самым масштабным. Строительство поселка должно было начаться на участке неподалеку от Южного автовокзала, вблизи Хынчештского шоссе. Его общая площадь — 27,5 гектаров! На таком участке планировали возвести 120 коттеджей. В добавок на этой земле должны были быть построены: торговый и бизнес центры, отель и т.д. Заказчиком такого великолепия выступила инвестиционно-строительная компания MVK Ingenerie. 1 марта 2009 года должно было начаться строительство первых коттеджей. При этом покупатели уже с октября 2008 года могли приобрести либо участок площадью от 8 до 42 соток и начать строительство своей мечты собственными силами, либо довериться компании и купить будущий дом площадью от 180 до 250 кв. метров. Цена за него была немалая — 900 евро за квадратный метр. Заодно покупатель получал участок от 8 соток земли.

**Не верьте домыслам**До нового номера **12 дн. 23 час.****Пролистать**[ПОДПИСАТЬСЯ НА ЖУРНАЛ](#)

Конвертор

Погода

Рынки

1
0.0483
0.0591
3.3467
0.2245
1.701

**КОНСУЛЬТАНТЫ**

Задайте свой вопрос и узнайте мнение специалиста

**Инна Соцки**  
юриспруденция**Ольга Нисенбойм**  
управление персоналом**ОПРОС**

Где вы обычно покупаете авиабилеты?

- В турагентстве
- На сайте авиакомпании
- Онлайн в системах бронирования
- Не летаю самолетами

Ваш вариант ответа

Архив

[Отправить](#)

В 2009 году InvestPrivatBank при загадочных обстоятельствах обанкротился. Об этом редакция Business Class писала в сентябрьском номере журнала. Одна из версий банкротства — кризис ликвидности в финансовой структуре. Не секрет, что InvestPrivatBank вкладывал немалые деньги в недвижимость. А на фоне экономического кризиса сфера недвижимости оказалась не в самом лучшем положении, что не могло не отразиться на банке. Тут же пошли слухи о том, что банкротство InvestPrivatBank потянет за собой и его смежные проекты. Причем, к этому же времени реклама коттеджных поселков под общим бэндом Alpina сошла на «нет».

«Не верьте домыслам! — при первом же вопросе журналиста Business Class восклицает Алексей Свидерский, директор проекта Alpina Sud. — Поселки Alpina — это не проекты InvestPrivatBank!» По его словам, строительная компания Alincom, начав строительство Alpina Village (Nord), заключила тройственный контракт с бенефициаром и InvestPrivatBank. Согласно ему, банк был обязан проводить кредитное сопровождение проекта. Таким же образом Alincom могла заключить контракт с любым молдавским коммерческим банком.

В 2007–2008 годах строительство Alpina Village велось весьма успешно. Поэтому когда речь зашла о названии нового поселка от MVK Ingenerie, выбор пал на бэнд Alpina. Так на свет появилось название Alpina Sud. Как заявляет руководитель проекта Alpina Sud Алексей Свидерский, заказчики поселков — разные компании. Но исходя из маркетинговой стратегии, было целесообразнее поселки представить под одним бэндом в то время, как финансированием, продвижением и строительством должны были заниматься все компаний самостоятельно.

Связи у Alpina Sud с InvestPrivatBank практически не было. Временами банк лишь предоставлял овердрафты (краткосрочное кредитование), как, впрочем, и другие молдавские финансовые структуры. Представление поселков Alpina во время рекламных кампаний под эгидой InvestPrivatBank было лишь чистой воды маркетингом. Новичкам и обещаниям в Молдове, особенно когда речь идет о больших деньгах, не верят. Для эффективного старта необходимо было заявление о серьезном и узнаваемом партнере. Им стал InvestPrivatBank.

Также с банком коттеджный поселок Alpina Sud объединяла ипотечная программа. Но опять, же потенциальный клиент за ипотечным кредитованием мог обратиться в любую другую финансовую структуру.

#### Переориентация

На сегодняшний день Alpina Village выполнен уже на 64%. Около 40% коттеджей выкуплено. В поселок было инвестировано более 100 млн леев. Несмотря на приостановленные работы, бросать его в такой ситуации было бы большой ошибкой. На данном этапе решается его дальнейшая судьба.

В поселке Alpina Sud сейчас ведутся работы по проведению коммуникационных систем. По словам директора проекта, они выполняются вовремя. Коммуникационные сети будут готовы на участке до 1 марта 2010 года. MVK Ingenerie резервирует из своих 27 гектаров пять — для себя. Они будут осваиваться компанией под жилищное строительство самостоятельно. Покупатели, в свою очередь, могут купить земельный участок в Alpina Sud и построить свою мечту собственоручно. При этом покупателю согласно контракту предоставляются коммуникации, обеспечиваются подъездные пути и общая охрана поселка. На данном этапе продано 18 участков или 10% общей площади.

После прокладки коммуникационных сетей MVK Ingenerie планирует начать освоение земли под строительство коммерческой площадки. Для этих нужд в поселке Alpina Sud выделено 10–14 гектаров и 400 метров вдоль шоссе.

«Если при старте проекта рынок диктовал необходимость строительства жилого фонда в виде его стабильного и благоприятного спроса со стороны населения, то при нынешней ситуации, при поддержке внешних инвесторов, начнется строительство крупной коммерческой площадки. Параллельно граждане, купившие благоустроенный земельный участок, могут начать самостоятельное строительство своих домов. Таким образом, компания MVK Ingenerie, в рамках антикризисной программы решила провести перепрофилирование направления развития объекта при сохранении первоначальных стратегических целей по строительству нового столичного микрорайона», — делится планами Алексей Свидерский.

Пересмотр плана вызван сложной ситуацией в сфере строительства. По словам руководителя проекта, коттеджные поселки требуют огромных инвестиций. В виду нестабильной политической и экономической ситуации в стране привлечь инвестора со стороны очень тяжело. В конечном итоге по инициативе владельцев поселка решено было взять таймсaut.

«Мы находимся в зоне стопроцентного риска. В виду ряда факторов, таких как значительное понижение покупательского спроса, кабальных условий ипотечных программ большинства кредитных учреждений страны, сложно прогнозируемого развития строительного рынка в целом, осуществлять непрерывное финансирование столь масштабных проектов в нынешних условиях крайне рискованно. Ведь крупное финансирование, наряду с собственными инвестициями, подразумевает пользование кредитными линиями, неотъемлемой частью которых является их содержание во времени, а за время нужно платить и немало», — подводит черту Алексей Свидерский.

Когда верстался номер Business Class, редакция журнала получила информацию от надежных источников о том, что несколько крупных инвестиционных структур все же проявили интерес к проектам Alpina Sud и Alpina Village. В одном из них инвесторы станут выступать как партнеры, а другой планируют перекупить. Изменится ли ситуация и стратегия Alpina в связи с этим, покажет ближайшее время.

Что касается Alpina Est, то никакой информации о будущем поселков получить не удалось. Вероятно, владельцы земельных участков из-за событий в республике решили попридержать проект до лучших времен. Никаких активных работ на участке вблизи коммуны Будешты замечено не было.

#### Regency Hills

Официально о появлении коттеджного поселка Regency Hills было объявлено в прошлом году. Заказчик строительства и владелец земельного надела в 12 гектаров в 8 километрах от Кишинева, у села Бунец, — холдинг Elita 5 Group. По планам на этом участке должны быть построены 124 коттеджа. В прошлом году были начаты работы по подготовке территории к строительству. Ее стали активно осваивать. Как сообщили в Elita 5 Group, сейчас работы пока приостановлены. Но, невзирая на экономическую нестабильность в стране, проект будет осуществлен. Он жизнеспособен. Холдинг не испытывает финансовых затруднений.

#### Villagio: нет повести печальнее на свете...

Если верить легенде, в советское время земельный участок в 15 гектаров вблизи сел Кондрица и Малкоц, в 21 километре от Кишинева, предназначался под строительство базы «Нистру» для молдавских футболистов.

#### ОПРОС

Как часто вы меняете работу?

- Почти каждый год
- Раз в несколько лет
- Примерно раз в 5 лет
- Раз в 10 лет
- Никогда не менял, всю жизнь тружусь на одном месте

Ваш вариант ответа

Архив

#### ОПРОС

Каким должен быть пенсионный возраст?

- Снизить: мужчины - 55, женщины - 50
- Оставить: мужчины - 65, женщины - 62
- Повысить, но только у мужчин
- Повысить, но только у женщин
- Можно для всех повысить до 70 лет

Ваш вариант ответа

Архив

#### ОПРОС

Как вы ищете работу?

- Через кадровые агентства
- Сам(-а) отправляю резюме в интересующие меня места
- Через знакомых
- Смотрю объявления в СМИ, интернете
- Работа сама меня находит
- Я с такой проблемой не сталкивался (-лась)

Ваш вариант ответа

Архив

Отправить

Строители успели поднять каркас оздоровительно-реабилитационного комплекса, подвести какие-то коммуникации, огородить площадку. Правда, футболистам так и не суждено было отдохнуть в этом прекрасном природном уголке на опушке Кондрицкого леса. События начали 90-х повергли в хаос не только страну, но и этот уголок. Работы прекратились. Строительная площадка опустела. Может быть, участок сейчас был бы разбит на отдельные клочки, продан и о нем бы никто и не вспомнил, если бы не холдинг ADAF Grup. В 2005 году одна из компаний холдинга Vifran-Exped на достаточно выгодных условиях выкупила его.

Менеджерам холдинга тут же пришла идея освоить базу под строительство коттеджного поселка, на манер подмосковного Villagio Estate. С названием особо не церемонились. Молдавский поселок стал тезкой российского. За дело взялись проектировщики. Кроме того, холдинг ADAF Grup пополнился еще двумя компаниями: ADAF Imobile (продажа и продвижение) и Calitate Construct (строительство).

Проект Villagio предполагал строительство 100–115 домов площадью в 150–800 кв. метров. Недостроенный комплекс планировалось использовать под объекты инфраструктуры. В поселке должен был быть создан ансамбль рекреационных зон с фонтанами и речкой, протекающей через Villagio. К услугам жителей и гостей поселка планировалось предоставить игровые и спортивные площадки, отель, кинотеатр, реабилитационный и медицинский центр, конференц-зал и т.д. Позиционировался Villagio не иначе, как молдавская Рублевка. За будущий коттедж покупателям на первых порах необходимо было выложить от тысячи евро за каждый квадратный метр. Дом должен был располагаться на участке в шесть соток.

С деньгами у холдинга вначале не возникло проблем. Если верить неофициальной информации, под залог участка VictoriaBank выделил холдингу в виде кредита крупную сумму. Однако, если верить тем же источникам, целевые деньги не использовались по назначению. Время играло не в пользу владельцев участка.

Чтобы как-то обыграть ситуацию, было решено привлечь деньги будущих покупателей. Должен был быть внедрен механизм, который успешно применялся на первичном рынке недвижимости: «Вы несете нам деньги, а мы за ваш счет построим вам вашу квартиру». Для привлечения покупателей была запущена масштабная рекламная и PR-кампания. Только на создание компьютерного фильма о поселке длиной в три минуты планировалось потратить более 20 тыс. «зеленых».

Однако покупатели настороженно отнеслись к проекту. На то был ряд причин: отсутствие ипотечной программы, высокие цены, недоверие к застройщику и т.д. Один из главных факторов – отсутствие досконально продуманной стратегии и расчетной базы. Покупатели хотели знать не только, сколько они заплатят за будущий дом, но и во сколько им обойдется его дальнейшая эксплуатация и обслуживание.

Изначально проект был рассчитан на состоятельный аудиторию, бизнесменов. Но психология молдавского предпринимателя специфична. Если ему предлагают товар, он должен его пощупать. Купить план и участок в тридорога и ждать, пока на его участке построят дом, он не готов. Он лучше пустит деньги в оборот и купит уже завершенный коттедж, даже если он будет стоить дороже. Либо он построит дом своими силами, но не будет переплачивать за участок.

Благодаря рекламной кампании Villagio, люди покупали участки. Но не в самом поселке, а рядом. Строили свои коттеджные дома. Сейчас неподалеку от него уже стоят несколько коттеджей.

К осени 2008 года в Villagio начались верхне-планировочные работы. На участок была загнана тяжелая техника. Необходимо было показать состоятельность проекта и серьезность намерений ADAF Grup. Однако деньги заканчивались. Поиск инвесторов со стороны не принес никаких результатов. В России, Украине, Румынии девелоперы коттеджных поселков сами испытывали нехватку средств. К тому же на молдавском рынке появлялись один за другим конкуренты с заманчивыми предложениями. Банки отказывались кредитовать Villagio. Проведенные кредитные линии не погашались. В конечном итоге, если верить неофициальным источникам, земельный участок под строительство поселка был выставлен на продажу VictoriaBank как залоговое имущество за 28 млн леев.

### Много и сразу

«Проблема наших застройщиков в том, что они хотят заработать много и сразу. Это — принципиально неверный подход. Они хотят добиться высокой рентабельности, позиционируют поселки как элитные, очень дорогие, предоставляют покупателям проекты домов большого метража», — отмечает директор риелторской компании Nika-Imobil Петр Олейник. По словам специалиста, необходимо было позиционировать поселки совершенно в другом ракурсе и ориентироваться на другую аудиторию. Оптимальный вариант — средний класс.

Потенциальный покупатель коттеджного дома за городом — это кишиневец, у которого есть квартира в столице стоимостью 75–100 тысяч евро. Он хочет купить дом в Кишиневе, так как у него большая семья: есть дети, родители. Но денег на покупку дома в городе ему не хватает. Поэтому он готов купить полноценный дом «под ключ» с небольшим земельным участком за 100–150 тысяч евро на расстоянии 15 километров от столицы. Он продает свою квартиру, получает кредит в банке и покупает готовый дом.

Вторая проблема застройщиков молдавских коттеджных поселков — отсутствие собственных денег. Поэтому они продают «несуществующие дома». Но если за недостроенную квартиру покупатели готовы платить лишь в том случае, если цены на них растут, то за земельный участок отдать 100 тысяч евро они не готовы. Покупателям нужно предлагать готовый продукт.

Третья проблема — отсутствие дееспособных ипотечных программ у застройщиков. Без рассрочки платежа шансы на продажу коттеджей минимальны.

«Жаль, что часто у нас за строительство берутся непрофессиональные девелоперы, а бизнесмены. Они привыкли рассматривать недвижимость как бизнес, то есть как спекуляцию. Девелопмент — это создание, строительство, развитие, — делится Дмитрий Тэрзбуркэ. — Развиваться за счет спекуляции невозможно. Это — принципиально разные подходы. Поэтому новоявленные девелоперы дальше грамотного пиара не пошли, хотя они искренне полагали, что делают благое дело».

Недвижимость отличается от товарного сегмента своей долговечностью и долгосрочностью. Вместо развития шла попытка поделить доставшиеся земельные куски, продать землю и заработать большие деньги за счет пиара. Не у всех получилось.

Некоторые молдавские коттеджные поселки не были сделаны по правилам. У них не было четкой пошаговой стратегии. Перед тем, как заняться недвижимостью, необходимо было подготовить инвестиционный анализ и провести инвестиционное проектирование. У нас, увы, об этом забыли.

**ПРОГОЛОСУЙ ЗА ЛУЧШИЕ БИЛБОРДЫ МЕСЯЦА!**

**ПРОГОЛОСУЙ ЗА ЛУЧШИЕ РОЛИКИ МЕСЯЦА!**



Инвестиционное проектирование коттеджного поселка в первую очередь предполагает создание инфраструктуры (коммуникаций, подъездных путей), выполнение элементарных требований (обеспечение службами скорой помощи, полиции, транспортом и т.д.). Также немалую роль играют технические вопросы. Необходимо делать правильное зонирование проектов. И после этого необходимо начать строительство коттеджей. Покупать «голый» участок земли, где конь не валялся, за огромные деньги согласится не каждый. Все риелторы склоняются к тому, что спрос на коттеджные поселки в Молдове все же есть. Все проекты реанимируемы. Только необходимо грамотно подойти не только к маркетингу и пиару, но и строительству, и девелопменту поселков.

Таблица и карта. ЗАГОРОДНЫЕ КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ ВБЛИЗИ КИШИНЕВА

Название	Заказчик	Расположение и общая площадь	Общее количество домов	Площадь дома (кв. м)	Средняя стоимость кв. метра дома	Земельные участки (ар или соток)	Нынешнее состояние
1. Alpina Nord (Village)	Alincom	2 км. от Кишинева, по трассе на Гидигич (3,2 га)	54	250	1000 евро (октябрь 2009 г)	4-5	Строительство остановлено (выполнено 64%)
2. Alpina Est	Looval Urban	Коммуна Будешты (1,4264 га)	32	190-340	1200 евро (осень 2008 г)	8-14	Работы остановлены этапе проектирования
3. Alpina Sud	MVK Ingenerie	2км. от Южного автовокзала (27 га)	120	180-250	Продаются земельные участки за 6000 евро/0,01 га (октябрь 2009)	8-42	Ведется подведение коммуникаций
4. Европейская долина	Policonstructor-Servise	Пос. Кодру (1,5 га)	22	200-250	800 евро (октябрь 2009)	6	Работы медленно, ведутся (выполнены 50%).
5. Regency Hills	Elita 5 Group	У села Бунец (ком Тогатин) в 8 км от Кишинева (12 га)	124				Работы приостановлены
6. Villagio	Adaf Grup	Между селами Кондрица и Малкоч, в 21 км от Кишинева (15 га)	100-115	150-800	1000 евро (осень 2008 г)	6	Продается в в участков

**КСТАТИ**

Слухи о том, что Victoriabank выставил Alpina Sud (за 3-5 тыс. евро за сотку) и Alpina Village (за 62 млн леев) на продажу как заложенное имущество Алексей Свидерский опровергает. «Да, банк поддерживает кредитную линию для нас. Она ведется разумно, и мы ее погашаем. Но на продажу поселки Alpina банком не выставлены. Продажа участков проходит только через нас, через MVK Ingenerie».

наверх ↑

BusinessClass - 2009, №38

[Подпишитесь на электронную версию](#)