

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 29 января 2009 №15 (№4069 с момента возобновления издания)

Два с половиной года назад коттеджный поселок «Пестово», строительство которого началось на берегу одноименного водохранилища, позиционировался как один из самых крупных подмосковных проектов — 128 га, более 400 домовладений. Сейчас его логичнее отнести к категории средних. При этом в поселке, обладающем несомненными конкурентными преимуществами, до сих пор не продана почти половина домов.

Экопарковая зона

ГОСКОМИССИЯ

Частичная инфраструктура

С поселком «Пестово» мы познакомились осенью 2006 года (см. «Ъ-Дом» от 9 ноября 2006 года). В то время активно велось строительство домов, расположенных на участках вдоль его главных улиц. Своего рода визитной карточкой «Пестова» является центральная улица, ось которой ориентирована на церковь. Сегодня выходящие на эту улицу дома уже завершены, а вдоль нее устроены тротуары, выполнены ограждения участков и поставлены фонарные столбы. И хотя строительная готовность жилой части поселка составляет порядка 60–70%, облик главной улицы создает впечатление высокой степени строительной готовности всего поселка. По крайней мере можно говорить о том, что как девелоперский проект он состоялся.

Создатели «Пестова» затратили немало усилий на усовершенствование его территории. Основным преимуществом местоположения поселка является близость «большой воды» — протяженность собственной береговой линии Пестовского водохранилища составляет 1,5 км. Однако изначально это побережье представляло собой обширное болото в месте впадения реки Чернавки в канал имени Москвы. Теперь на его месте появился залив, в котором предусмотрена стоянка для яхт, а находящийся к югу от реки лесной массив благоустроен и превращен в экопарк площадью около 20 га.

Планируется, что поселок будет сдан целиком весной-летом 2010 года. К этому времени должно завершиться возведение домов, а также строительство комплекса яхт-клуба и марин, которое предполагается начать весной этого года. Тем не менее даже через полтора года в поселке будут введены в эксплуатацию не все предусмотренные в нем объекты. По составу инфраструктуры «Пестово» должно представлять собой самодостаточную террито-



Поселок «Пестово» выглядит почти законченным, хотя завершения строительства социальной инфраструктуры надо ждать еще несколько лет фото дмитрия левбедева

рию, где имеются все необходимые для городского жителя объекты. Среди них детский сад и общеобразовательная школа. Их строительство планируется начать только в 2011 году, так что для полноценного семейного проживания «Пестово» будет готово в лучшем случае через три-четыре года.

Рост с продолжением

Два с небольшим года назад домовладения в «Пестове» продавались за \$0,7–1 млн. В начале нынешнего года некупленны-

ми оставалось 176 из более чем 400 домов поселка, минимальный бюджет приобретения составлял 31,76 млн руб., а максимальная цена — 89,9 млн руб. Иначе говоря, нижняя планка стоимости домов не поднялась даже наполовину, однако объекты более высокой ценовой категории успели подорожать в два-три раза. Подобный инвестиционный эффект на рынке загородной недвижимости явление нечастое. Покупатели домов, относившиеся как раз между поселками с ценой до-

стова», сейчас могут подсчитывать полученную выгоду. И впоследствии цены пестовских домовладений будут только расти.

Поселок в нынешних рыночных условиях оказался в весьма необычной позиции. Дело в том, что по уровню цен «Пестово» находится в наиболее жесткой конкурентной зоне рынка загородной недвижимости. По отзывам продавцов, наиболее активная борьба за клиента происходит как раз между поселками с ценой до-

мов от \$1 млн до \$3,5 млн. Однако «Пестово» даже в условиях не самого активного рынка имеет довольно ощутимое преимущество в силу уникальности места — прямо у «большой воды» и недалеко от города. Поселок обладает существенным преимуществом перед соседями — над ним редко слышен шум самолета. К примеру, над расположенным неподалеку, у берега того же Пестовского водохранилища, поселком «Зеленый мыс» гул самолетов ощутимо сильнее.

В «Пестове» предусмотрено три с половиной десятка проектов домов, варианты которых привязаны как рекондуемые к тем или иным земельным участкам. По словам представителей застройщика, архитектурное бюро, проектировавшее поселок, может внести коррективы в проекты домов, однако потенциальному покупателю при подписании инвестиционного договора приходится выбирать из того, что есть.

(Окончание на стр. 19)

Не до мега

строительство

Еще год назад девелоперы активно продвигали так называемые мегапроекты — строительство новых городов в Подмосковье и элитных кварталов в Москве. Однако на рынок эти мегапроекты так и не вышли. И дело тут вовсе не в обвале российского рынка жилья из-за экономического кризиса, приведшем к резкому падению покупательского спроса и росту кредитных ставок.

Стоп, кран!

Когда в 2007 году Минрегион отбирал мегапроекты для включения в нацпроект «Доступное жилье», перспективы строительства новых мини-городов выглядели радужными. В частности, государство пообещало девелоперам предоставить субсидии на возмещение затрат на уплату процентов под строительство коммунальной инфраструктуры. На конкурс было отобрано 22 мегапроекта, достойные государственной поддержки. В московском регионе в этот список попали «Рублево-Архангельское», «А101» и «Большое Домодедово». Однако в конце 2008 года федеральные власти изменили точку зрения. Как заявили представители Минрегиона, из 22 мегапроектов только три оправдали доверие государства, а по остальным 19 работы так и не начались. В списке неблагонадежных оказались все подмосковные проекты, и обещанные субсидии на создание инфраструктуры им выплачены не будут. Более того, Минрегион решил пересмотреть список приоритетных проектов и сократить его до девяти участников, в связи с чем была проведена масштабная ревизия. Постановление по результатам проверки должно выйти в ближайшее время, но никакой уверенности в том, что на этот раз в шорт-лист попадут московские девелоперы, у экспертов нет.

Включение подмосковных проектов в программу «Доступное жилье» не оказало существенного влияния на скорость их реализации, но послужило средством популяризации. В результате девелоперы успели заключить несколько крупных сделок, сумев привлечь средства под свои проекты, но не продвинулись в комплексном освоении территорий.

Рекордсменом по обороту денежных средств стал проект «Рублево-Архангельское». В ап-

реле 2008 года владелец проекта — компания Сулеймана Керимова «Нафта-Москва» продала его структурам бывшего владельца Бинбанка Михаила Шишханова. Сумма сделки составила рекордные \$5,3 млрд. Но возможно, у проекта появится другой бенефициар. Выяснилось, что кредит на покупку проекта Михаилу Шишханову выдал Сбербанк, который в качестве условия кредитования выдвинул получение 10-процентной доли в проекте. Теперь участники рынка не исключают, что кредитное учреждение может в будущем увеличить свой пакет до контрольного.

Изменилась и концепция проекта. Первоначально «Рублево-Архангельское» было заявлено как элитный город для миллионеров, в связи с чем его включение в нацпроект «Доступное жилье» вызвало скепсис у участников рынка и попросту выглядело комичным. Однако затем в проект были внесены коррективы. Теперь планируется построить 5,2 млн кв. м жилья бизнес-класса и коммерческой недвижимости вместо 3,2 млн кв. м. «Работы идут вовсю, сейчас „Подводчестрой“ в рамках проекта ведет строительство канала, который станет доминантой комплекса. В марте мы планируем ехать на MIPIM, чтобы привлекать потенциальных инвесторов», — говорит PR-менеджер проекта Мария Михалева. Жилые массивы сейчас находятся в стадии проектирования.

В отличие от «Рублево-Архангельского» проект «А101», реализуемый УК «Масштаб» и включающий строительство мини-города на 300 тыс. человек на землях совхоза «Коммунарка» по Калужскому направлению, уже вошел в активную стадию, однако масштаб строительства пока далеки от заявленных. Компания ведет строительство первой очереди проекта — жилого микрорайона «Калужская застава» площадью 200 тыс. кв. м. Теперь вместо строительства мини-города речь идет всего лишь о реализации небольшого подмосковного жилого проекта.

Кроме того, в мае 2009 года УК «Масштаб» планирует начать строительство первой очереди бизнес-парка класса А площадью 175 тыс. кв. м. Помимо офисных помещений в рамках проекта планируется построить гостиницу, торговые и развлекательные объекты.

(Окончание на стр. 19)

Пойти на переуступку

деньги

Резкое падение спроса на квартиры в новостройках заставило некоторых застройщиков ужесточить политику по отношению к инвесторам, желающим продать свою долю в строящемся доме третьим лицам, то есть переуступить права требования. Такую возможность им дает использование схем, позволяющих обойти закон «Об участии в долевом строительстве жилья».

Попробуй продай

С развитием финансового кризиса объем сделок на первичном рынке стал стремительно уменьшаться: из-за распространения слухов о том, что девелоперам не хватит средств на завершение и ввод в эксплуатацию начатых строек, большинство инвесторов переориентировались на менее рискованный вторичный рынок. «Количество сделок в почти достроенных домах сократилось более чем в три раза, а операции с новостройками на стадии котлована практически остановились», — говорит директор департамента городской недвижимости Welhome Анна Новоселова. — В этой ситуации застройщики стараются помешать частным инвесторам, купившим права на часть квартир, эти права продать (переуступить).

Часто ограничения на переуступку прав предусмотрены

договором инвестирования. Некоторые застройщики фиксируют в договоре с инвестором невозможность переуступки, чтобы отсеять временных инвесторов. Кроме того, застройщик может вводить ограничения, с тем чтобы инвесторы не мешали его собственным продажам.

Как объясняет директор департамента инвестиционного консалтинга и аналитики компании «Садьба» Иван Шульков, если договор долевого участия заключен в соответствии с федеральным законом № 214, застройщик не вправе налагать какие-либо ограничения на переуступку прав на объект инвестирования. Однако поскольку большая часть сделок по инвестированию строительства заключается в обход этого закона, некоторые застройщики включают в договоры пункты о необходимости согласования с ними сделок по переуступке прав. И требуют плату за согласование, обычно от 1 до 3% от стоимости договора.

Цена согласия

Как сообщали нам в ГК ПИК, плата за согласование при переуступке прав на квартиры в объектах ГК составляет 1% от стоимости квартиры. Если инвестор переуступает права на объект стоимостью 5 млн руб., он заплатит застройщику 50 тыс. руб.

Как утверждает президент ИГ SeSeGar Ирина Жарова-Райт, по сути, застройщик бе-

рет с клиентов деньги «за воздух». «Деньги за строящийся объект застройщик уже получил от основного инвестора. Но поскольку чаще всего без письменного разрешения застройщика переуступка запрещена первоначальным договором, застройщик этим пользуется», — говорит она. — Цены на подобную услугу составляют от \$1 тыс. до \$20 тыс. Избавить от уплаты может только суд».

Впрочем, сами застройщики вовсе не считают, что берут деньги «за воздух». Как объясняет директор по маркетингу ГК «Конти» Юрий Синяев, застройщик не просто ставит свою подпись на документе, а совершает целый ряд действий. «Компания-застройщик готовит договор между первым и вторым инвесторами, в договоре они обозначаются как цедент и цессионарий», — говорит он. — Кроме того, к договору готовятся приложения, в которые входят акты о взаиморасчетах, оплате и т. д. Данные об изменении правообладателя вносятся в реестр (внутри компании). Если компания сама готовит договор, то она гарантирует дальнейшую регистрацию данного права собственности и данного договора в регистрационной палате. Суть услуги заключается в следующем: человек, который приобретает права требования, должен убедиться в том, что эти права действительно принадлежат цеденту, а подтвердить этот факт может только за-

стройщик. Фактически это некая дополнительная гарантия, которую человек приобретает по договору уступки. Кроме того, как правило, в договорах инвестирования обязательно есть примечание, указывающее на то, что права вступают в силу с согласия компании-застройщика. Стоимость этой услуги может варьироваться в зависимости от ситуации на рынке. Более того, каждая компания имеет собственные расценки на эту услугу».

Самые низкие цены, по данным генерального директора агентства недвижимости Doki Валерия Баринца, в экономклассе, в бизнес-классе — максимальные, а в элитных домах плата за сделку, как правило, не взимается. Кроме того, стоимость услуги зависит и от стадии строительства: на начальной стадии покупателям может быть предоставлен дисконт, потому что на этом этапе стоимость переуступки обычно еще не сформирована.

Мимо кассы

Ограничения, которые застройщики налагают на сделки по переуступке прав требования, не всегда законны. Как объясняет старший юрист Capital Legal Services Елена Степанова, в соответствии с п. 1 ст. 11 федерального закона № 214, уступка участником долевого строительства прав требований по договору допускается только после внесения им всей суммы, предусмотренной

договором, или одновременно с переводом долга на нового участника долевого строительства в порядке, установленном Гражданским кодексом РФ. Если участник полностью выплатил застройщику стоимость квартиры по договору, он вправе свободно уступить свои права требования. При этом, в соответствии с п. 2 ст. 382 ГК РФ, для перехода к другому лицу прав кредитора (участника) не требуется согласия должника (застройщика), если иное не предусмотрено законом или договором, а требуется только его письменное уведомление. В этой ситуации (при полной оплате цены договора участником) застройщик не вправе каким-либо образом влиять на возможность уступить участником долевого строительства своих прав требований по договору, поскольку данная уступка не зависит от согласия застройщика и проходит без непосредственного его участия.

Однако если стоимость квартиры по договору не была полностью выплачена участником застройщику, ситуация складывается иным образом. «До полного исполнения участником своих обязательств по уплате, установленных договором об участии в долевом строительстве, он не вправе уступить свои права требования к застройщику, оставаясь участником договора в качестве должника. В таком случае права требования могут быть пе-

реданы другому лицу лишь одновременно с переводом на это лицо долга — обязанностью по уплате», — объясняет Елена Степанова. — Такая замена стороны в договоре возможна только с согласия застройщика, поскольку перевод должником своего долга на другое лицо допускается лишь с согласия кредитора (п. 1 ст. 391 ГК РФ). При этом из буквального толкования ст. 391 ГК РФ следует, что застройщик вправе самостоятельно решать, разрешать ли участнику долевого строительства производить уступку права требования по договору долевого участия. Законодательством предусмотрено безусловное право кредитора (застройщика) на отказ должнику (участнику) в переводе долга на другое лицо. Кроме того, ни в одном нормативном акте не предусмотрена обязанность кредитора обосновывать свой отказ в переводе долга какими-либо объективными причинами».

Если квартира в новостройке была приобретена в обход закона № 214, то, как сообщает юридический советник адвокатского бюро «Щеглов и партнеры» Дмитрий Сюзев, переуступка прав требования тоже возможна, однако не исключено, что некоторые договоры в суде могут быть признаны притворными, прикрывающими договор долевого участия в строительстве. А значит, такие договоры нельзя будет зарегистрировать, и у конеч-

ного покупателя могут быть трудности с оформлением права собственности. Похожие проблемы могут возникнуть, если право требования было переуступлено сразу нескольким покупателям.

Чтобы снизить риски при приобретении квартиры по договору переуступки прав требования, Ирина Жарова-Райт советует перед заключением сделки получить от застройщика полный пакет документов по строящемуся или построенному объекту. Также необходимо выяснить, в каком состоянии находится строительство, какова финансовая состоятельность застройщика, его деловая репутация. «Особенно на это нужно обращать внимание сейчас, во время финансового кризиса», — говорит она. — Кроме того, необходимо изучить всю документацию, связанную со взаимоотношениями цедента и застройщика: как и в каком объеме проводились взаиморасчеты, уточнялись ли площади конкретных объектов, сколько было заключено дополнительных соглашений к основному договору и каково их содержание».

Только через банк

Если квартира была приобретена с привлечением ипотечного кредита и долг еще не выплачен, просить разрешения на переуступку прав придется не только у застройщика, но и у банка-кредитора. И вероятность отказа довольно велика.

«В первую очередь следует обратить внимание на то, действует ли еще мораторий на досрочное погашение кредита. Если мораторий действует, переуступку прав осуществления невозможно, поскольку она осуществляется с одновременным погашением ипотечного кредита, полученного на приобретение прав требования у застройщика», — говорит начальник отдела ипотечного кредитования Сведбанка Аниита Берзина. — Если моратория нет, сделку можно провести под контролем банка и с согласия застройщика. Для банка согласие на передачу прав по строящемуся объекту, находящемуся у него в залоге, до погашения кредита новому собственнику выливается в дополнительные риски, особенно в связи с длительными сроками государственной регистрации. Вот почему банки не слишком охотно идут на подобные сделки в случаях, когда требуется госрегистрация сделки переуступки. Тем не менее решить этот вопрос можно, особенно когда собственник (заемщик по кредиту) не в состоянии осуществлять платежи своевременно в связи с ухудшением финансового положения».

Если разрешение на строительство было получено до вступления в силу закона № 214, то, как объясняет Аниита Берзина, регистрации договора не требуется и осуществить сделку гораздо проще. **Наталья Капустина**

ДОМЦЕНЫ

Неофициальный дисконт

Москва

Декабрь и январь радуют покупателей приятным однообразием: цены продолжают падать, а предложение — увеличиваться. Однако хотя разговоры о ценовом дне уже ведутся, спрос не спешит активизироваться.

По данным аналитического центра агентства недвижимости Doki, в декабре стоимость квадратного метра на вторичном рынке жилья в экономклассе снизилась на 2,3%, а в бизнес-классе — на 2,6%. В январе цены продолжали опускаться на 0,3–0,7% в неделю.

Более впечатляющие темпы показало элитное жилье — оно подешевело на 4,1% только за декабрь. Директор департамента развития бизнеса брокерско-консалтинговой компании Tweed Наталья Горбунова комментирует: «Сейчас рынок недвижимости — это базар, договоренности продавца и покупателя — дело строго конфиденциальное. Количество достойных вариантов на душу покупателя в запрашиваемом бюджете увеличилось на 50–70%. Но еще раз напомним, что явного падения цен в дорогом сегменте мы не наблюдаем. Большинство вторичных предложений, а именно квартир в лучших домах Остоженки, Плющихи, Замоскворечья, Арбата, сняты с рынка». И только элитная первичка, несмотря на рыночную ситуацию, дорожала весь декабрь.

«Основная часть дискуссии среди специалистов рынка в декабре разворачивалась не вокруг возможного снижения цен в ближайшее время, оно уже на тот момент фактически произошло (более 70% собственников готовы были снизить или уже снизили продажную цену), а о том, когда официальные ценники будут отражать реальную ситуацию на рынке. Многие аналитики сходятся в том, что официальные показатели окажутся на уровне декабрьских дисконтов уже в апреле-

мае 2009 года», — говорит генеральный директор агентства недвижимости Doki Валерий Барнинец.

В январе игроки рынка задаются вопросом уже о том, когда цены достигнут дна. «Практика показывает, что при дисконтировании на уровне 30–40% покупательская активность заметно увеличивается, несмотря на минимальное присутствие в обороте ипотечных кредитных средств», — говорит управляющий директор агентства «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский, добавляя, впрочем, что такое снижение пока более частое явление скорее в сегменте новостроек. Так, заметным спросом пользуются квартиры в адекватно оцененных жилых комплексах высокой степени готовности, например в «Доме на Беговой» («Дон-строй») и «Аэробусе» (Capital Group). «Скидки, предлагаемые клиентам в декабре 2008 года, были больше по сравнению с предыдущими годами. По сути, они увеличились в разы. Например, в нашей компании и ранее при 100-процентной оплате мы могли представить клиенту скидку в размере 5% — вне акции. Во время действия новгородной акции мы улучшили условия продаж на наши объекты на 15%, то есть суммарная скидка для клиента была на уровне 20%. Для сравнения: в декабре 2007 года в рамках акции мы предоставляли клиенту скидку не более 5–7%», — рассказывает директор по маркетингу ГК «Контини» Юрий Синяев.

Еще один вопрос для обсуждения и беспокойства — судьба строительных компаний, которые в конечном счете и обеспечивают будущее рынка недви-

Строящиеся жилые комплексы Москвы				
Адрес	Название	Стадия готовности	Цена (руб./кв. м)	Увеличение цены (% к декабрю 2008 года)
Адмирала Лазарева ул., мкр-н 7, к. 1	—	Сдача ГК — 2010 год	79 963	–5
Академика Анюшина ул., вл. 26	—	Сдача ГК — 2008 год	141 163	–2
Академика Волгина ул., вл. 12–14, к. 8	—	Сдача ГК — II квартал 2009 года	110 223	–1
Алтуфьевское ш., 77	—	Сдача ГК — 2009 год	128 719	0
Б. Очаковское ш., вл. 40, к. 4	—	Сдача ГК — 2008 год	82 000	0
Береговая ул., 8	«Покровский берег»	Сдача ГК — 2008 год	324 000	0
Верная ул., 32	—	Сдача ГК — 2009 год	113 950	0
Вернадского просп., вл. 105	«Елена»	Сдан ГК	159 759	0
Вернадского просп., вл. 84	«Академия-Люкс»	Сдача ГК — II квартал 2009 года	131 470	–5
Архитектора Власова ул., вл. 13–21	«Академдом»	Сдача ГК — 2008 год	210 000	10
Гвардейская ул., вл. 2, 6	—	Сдача ГК — 2009 год	150 000	0
Грязданская 3-я ул., стр. 3	—	Сдача ГК — 2008 год	115 000	0
Днепропетровская ул., 18а	—	Сдача ГК — 2009 год	130 000	0
Еропкинский пер., 16	—	Сдача ГК — 2008 год	440 220	0
Кокухово, мкр-н 1, 2–3	—	Сдан ГК	120 000	0
Коробейников пер., вл. 1/2	«Парк Палас»	Сдача ГК — 2008 год	917 470	10
Кронштадтский бул., 49а	«Кронштадтский»	Сдача ГК — четвертый квартал 2010 года	143 000	0
Кутузовский просп., 23	—	Сдача ГК — 2007 год	352 092	0
Ленинградское ш., 25	«Северный парк»	Сдача ГК — IV квартал 2008 года	179 000	5
Ленинский просп., 106–1	—	Сдача ГК — 2009 год	199 300	0
Липецкая ул.	—	Сдача ГК — IV квартал 2009 года	75 944	0
Лобаневского ул., 100а	«Аксиома»	Сдача ГК — IV квартал 2009 года	171 000	15
Малыгина ул., 12, к. 1	—	Сдача ГК — 2008 год	105 000	0
Митино, мкр-н 1а	—	Сдан ГК	84 000	0
Мичуринский просп., кв. 5–6, к. 11	—	Сдача ГК — 2009 год	138 000	0
Мичуринский просп., 39а	«Дипломат»	Сдача ГК — 2008 год	163 800	0
Мичуринский просп., кв. 5–6, к. 58	—	Сдача ГК — 2009 год	160 000	0
Мишина ул., 57	«Дом на Масловке»	Сдача ГК — 2009 год	134 000	–15
Молочкова ул., вл. 29	—	Сдача ГК — 2008 год	100 340	0
Нагатинский 1-й пр-д, вл. 11	«Скай Форт»	Сдача ГК — 2010 год	124 405	20
Нахимовский просп., 47	—	Сдача ГК — 2008 год	260 542	0
Нахимовский просп., 4а	«Примавера»	Сдача ГК — 2008 год	149 760	0
Нижегородская ул., 84	—	Сдача ГК — 2008 год	132 930	2
Новогиревская ул., вл. 5	—	Сдача ГК — 2008 год	127 950	0
Новосеневский просп., вл. 5–13	—	Сдача ГК — 2010 год	141 000	0
Окская ул., к. 13, 15, 19, 20	—	Сдан ГК	97 674	0
Островитинова ул., 6	—	Сдан ГК	124 323	0
Маршала Рыбалко ул., вл. 2, к. 5	«Маршал»	Сдача ГК — 2009 год	178 655	Не предлагалось
Правильная ул., вл. 58	—	Сдача ГК — 2009 год	100 108	–20
Маршала Жукова просп., вл. 72–74	«Континенталь»	Сдача ГК — 2007 год	148 500	0
Пырьева ул., вл. 2	«Рекиссер»	Сдан ГК	245 555	0
Трепторный вал, 14	«Трилогия»	Сдача ГК — 2009 год	234 000	0
Труженков 1-й пер., вл. 17а	—	Сдача ГК — 2008 год	640 800	0
Песчаная 3-я ул., вл. 2а	«Приват Север»	Сдан ГК	160 000	0
Хорошевское ш., 38а	«Гранд-Парк», третья очередь	Сдача ГК — II квартал 2008 года	149 000	0
Хорошевское ш., вл. 2–20	—	Сдан ГК	121 621	–10
Хохловский Ручей ул., кв. 80	«Родник»	Сдача ГК — 2009 год	124 000	0
Щемилевский 2-й пер., вл. 2а	—	Сдача ГК — 2009 год	255 000	–2
Южное Тушино, вл. 5	—	Сдача ГК — 2008 год	73 260	0
Б. Якиманка ул., вл. 22	«Колерник»	Сдан ГК	797 747	0

Источники: «Милль», МИАН.

жимости. Спасенными на данный момент можно считать только компании, получившие финансирование от госбанков — ВТБ и ВЭБ, такие как «Дон-строй», ПИК и «Система-Галс». Однако тревогу вызывает суды-

ба остальных участников первичного рынка недвижимости — средних и мелких застройщиков. «Они практически лишились источников финансирования: новые кредиты не выдаются, продажи на минимуме,

рассчитывать на деньги из государственного или регионального бюджета не приходится», — рассказывает Валерий Барнинец. Получается, что только государственное вмешательство в виде масштабной поддержки мелких

и средних застройщиков — кредитования и/или выкупа квартир в рамках социальных программ — сможет исключить возможность появления новых обманутых дольщиков.

Татьяна Комарова

прямая речь

Когда в Москве будут справедливые цены на жилье?

Александр Музыкантский, бывший министр правительства Москвы:
— Трудно сказать, ведь цены на недвижимость в Москве не подчиняются законам рынка. Они были так же накачаны, как и цены на нефть. Нефтяной пузырь сдулся, сдуется и этот. Но когда? А справедливая цена в Москве — это средняя цена недвижимости на периферии, умноженная на 1,3–1,5. Она рассчитывается исходя из себестоимости плюс процент рентабельности, цена на землю и стоимость подключения к коммуникациям.

Любовь Слипка, первый заместитель председателя Госдумы:
— Справедливая цена — значит такая, чтобы семья среднего служащего или клерка могла спокойно себе позволить покупку квартиры. Но этого не будет никогда. Московские чиновники, кровно заинтересованные в высоких ценах на недвижимость, будут делать все, чтобы не позволить цене упасть, даже невзирая на объективные экономические процессы.

Мирослав Мельник, председатель совета директоров компании «Бетта-групп»:
— Справедливые цены в Москве будут возможны лишь тогда, когда московское правительство перестанет спекулировать своим правом на застройку и откроет доступ на этот рынок всем желающим. Тогда цены определять будет рынок, и они пойдут вниз. Объективные условия для этого есть, это снижение цен на цемент и другие стройматериалы. Что касается адекватной цены за квадратный метр жилья в Москве, она может колебаться в пределах \$1,5–1,8 тыс.

Ирина Хакамада, писатель:
— Когда кризис достигнет дна. Никто тогда уже не будет рассматривать рынок недвижимости в Москве как способ складывания капитала — капитала не будет. Тогда будут справедливые цены на жилье, и они будут зависеть от соотношения спроса и предложения.

Борис Титов, председатель «Деловой России»:
— В скором времени. Цена на нефть упадет еще ниже (до \$30 за баррель), поэтому не будет спекулятивной подпитки стоимости жилья. Справедливая цена на недвижимость должна составлять не более 3/4 от европейских цен.

Сергей Митрохин, лидер партии «Яблоко»:
— Когда аппетиты строителей поухитнут, а взятки чиновникам и подрядчикам сильно сократятся. Для установления справедливых цен необходима полноценная жилищно-строительная реформа. Как показывают исследования, разумная стоимость квадратного метра в Москве — порядка \$1 тыс.

Геннадий Райков, член Центризбиркома России:
— Никогда. Лужков же сказал, что цены на жилье в Москве падать не будут. Строительные олигархи из последних сил будут держать цены. Они пойдут на убытки сейчас, чтобы в будущем заработать еще больше. Так что двушки в хрущевках не станут дешево вилл на Канарах!

Виктор Дамурчиев, министр правительства Москвы:
— В ближайшее время, когда минует кризис. Справедливая цена должна учитывать себестоимость строительства и прибыль строительной компании. А в денежном выражении справедливая цена для каждого своя, все зависит от доходов. Конечно, нужно делать жилье более доступным для людей, но если сейчас резко обрушить цены, то строительный рынок просто погибнет.

Александр Астанин, гендиректор компании «Евростроягентство»:
— Не исключено, что уже в мае 2009 года. Я думаю, тогда будет достигнуто строительное дно, и большинство компаний начнут серьезно демпинговать. Справедливая цена — это стоимость строительства плюс 15–20% прибыли.

ПОЖАЛУЙ, ЛУЧШАЯ КВАРТИРА ПЕТЕРБУРГА



Единственный пентхаус с персональным лифтом и панорамным видом на ансамбль Смольного

- Пентхаус 360 кв. м** создан в ходе реконструкции мансардного этажа в «профессорском» доме 1903 года. Первый уровень - квартира 5-го этажа. Второй уровень - двухсветный мансардный этаж высотой 5,6 м, панорамное остекление, свободная планировка. Терраса на крыше 100 кв. м, вид на Неву и мост Петра Великого, собственный выход из пентхауса. Персональный лифт с уровня парковки до квартиры. Электрические мощности 40 кВтА. Автономное газовое отопление.
- Вид из окон:** шедевры архитекторов Растрелли и Кваренги, ухоженный Смольный парк с фонтанами.
- Местоположение:** исторический центр непосредственно рядом со Смольным - резиденцией Губернатора.
- Безопасность:** зона контроля федеральной службы охраны, консьерж в подвале, охраняемая парковка.
- Экология:** дом расположен в парке в излучине Невы, под окнами нет движения машин, тишина и чистый воздух.

арин REAL ESTATE
© (921) 943 5000
www.VIPFLAT.ru

Время подарков

Подмосковье

Продавцы загородной недвижимости держатся более или менее в седле за счет проводимых акций и сезонных скидок, которые на подмосковном рынке выражены более ярко, чем в столице. Это помогает пережить непростой для продавцов посленовогодний период.

По итогам декабря 2008 — января 2009 года неспроста составили полноценное мнение о состоянии рынка загородной недвижимости и уровне цен. Объем совершаемых сделок незначителен и не позволяет сделать выводы о средних показателях. «На рынке загородной недвижимости в указанный период наблюдались те же тенденции, что и на рынке городской недвижимости. Однако активность была ниже, чем на рынке

столичной недвижимости. Это объясняется не только кризисными явлениями на рынке, но и традиционным сезонным затишьем. Кроме того, несмотря на то что большинство людей понимает, что недвижимость по-прежнему является одним из самых надежных способов сбережения денежных средств, на сегодняшний день потенциальные покупатели откладывают крупные покупки», — говорит начальник управления маркетинга и развития ГК «Контини» Игорь Дуров.

«Практически все девелоперы поселков предоставляют солидные скидки покупателям и особые условия приобретения типа рассрочки платежей или собственных кредитных программ. Отдельные дома на вторичном рынке могут экспонироваться по ценам в два раза ниже, чем ранее, но к гаранти-

рованным продажам это не приводит. Однако возрастающая активность после периода затишья в этом направлении все-таки наблюдается, спрос при этом по большей части приходится на дома в ценовом сегменте до \$300 тыс. и на подешевевшие земельные участки», — говорит руководитель департамента загородной недвижимости «Century 21 Запад» Олеся Стрельникова.

За последние два месяца на ценообразование предлагаемых к продаже объектов начало оказывать влияние изменение курса рубля. В целях сохранения покупательского интереса рублевые цены в большинстве случаев остаются без изменений, что в итоге делает эти объекты недвижимости более привлекательными в валютном представлении. В отношении ряда объектов действуют допол-

нительные акции. Так, к домам в поселке «Новые Вешки» помимо привлекательных цен в подарок предлагаются Porsche Cayenne и дизайн-проект интерьера. «Но данные действия носят сезонный характер. В основном же многие застройщики напрямую не снижали цены на свою продукцию в условиях нестабильной финансовой ситуации в России», — предупреждает директор департамента развития бизнеса Rodex Group Геннадий Теряев.

Акции, как отмечают сами девелоперы, действительно спасают. «Несмотря на предполагаемое затишье, большое разнообразие праздничных бонусных программ, разработанных продавцами загородной недвижимости, привлекло покупателей даже сегмента де люкс. Впрочем, во многом результаты зависели от политики самой компании,

ее клиентоориентированности и готовности предлагать эксклюзивные условия приобретения. Компаниям Villagio Estate было продано более десяти домовладений», — говорит директор департамента реализации Villagio Estate Павел Трейвас. — Анализируя тенденции, которые сложились в последние месяцы на рынке загородной недвижимости, можно сказать, что в целом декабрь показал не самые плохие результаты. При этом 70% составили продажи в готовом поселке «Гринфилд». Покупатели в условиях кризиса нацелены в первую очередь на готовые загородные объекты, обладающие уникальными характеристиками.

На сегодняшний день предложение на рынке превышает спрос, что обуславливается сезонным спадом снижения спроса в декабре-январе на рынке за-

городной недвижимости. Также играет роль нестабильная финансовая ситуация в стране.

В условиях избытка предложения рынок элитной загородной недвижимости сегодня подвергается более тщательному анализу со стороны клиентов, чем когда-либо. «По словам самих покупателей, они продолжают серьезную исследовательскую работу. Среди всех доступных ищут наиболее интересные предложения, затем выясняют их эксклюзивность, проводят мониторинг среди друзей и знакомых, присваивая поселкам своеобразные знаки качества», — рассказывает Павел Трейвас. О более требовательном подходе клиентов свидетельствует и снижение соотношения количества продаж и показов загородных домов.

Татьяна Комарова

Строящиеся коттеджные поселки Подмосковья									
Название	Расположение	Стадия готовности	Цена (руб./кв. м)	Изменение цены (% к декабрю 2008 года)	Название	Расположение	Стадия готовности	Цена (руб./кв. м)	Изменение цены (% к декабрю 2008 года)
«Авиатор»	Новорязанское ш., 48-й км	Срок сдачи — 2010 год	35 519	2	«Поляна де Люкс»	Рублево-Успенское ш., 21-й км	Срок сдачи — 2010 год	116 500	0
«Аврора»	Егорьевское ш., 36-й км	Срок сдачи — 2007 год	43 636	0	«Променад»	Киевское ш., 12-й км	Срок сдачи — 2009 год	110 742	0
«Андрейково лесное»	Дмитровское ш., 43-й км	Срок сдачи — 2010 год	40 000	–2	«Лукинская дубрава»	Ярославское ш., 28-й км	Срок сдачи — 2009 год	53 370	0
«Барселопа»	Новорязанское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2009 год	66 137	5	«Раздолье»	Ленинградское ш., 115-й км	Срок сдачи — 2007 год	135 000	2
«Бельгийская деревня»	Киевское ш., 9-й км	Срок сдачи — 2009 год	223 134	0	«Сверчково»	Пятницкое ш., 55-й км	Срок сдачи — 2008 год	52 692	0
«Гайд парк»	Калужское ш., 25-й км	Срок сдачи — 2010 год	82 516	10	«Светлогорье»	Смоленское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2008 год	51 162	0
«Грибово де Люкс»	Минское ш., 10-й км	Срок сдачи — конец 2007 года	64 200	0	«СмартВилльАква»	Новорязанское ш., 60-й км	Срок сдачи — 2010 год	58 730	2
«Гринфилд»	Новорязанское ш., 28-й км	Срок сдачи — 2008 год	96 560	0	«Сосновые берега»	Минское ш., 96-й км	Срок сдачи — 2008 год	48 000	5
«Дмитровка Village»	Дмитровское ш., 50-й км	Срок сдачи — 2008 год	41 111	5	«Сосновый бор»	Калужское ш., 30-й км	Срок сдачи — 2008 год	134 000	2
«Домик в лесу-3»	Дмитровское ш., 53-й км	Срок сдачи — 2007 год	51 250	0	«Спаское-Семеновское»	Дмитровское ш., 30-й км	Срок сдачи — 2008 год	66 101	0
«Европейская деревня-7»	Каширское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2009 год	74 782	5	«Старая Пахра»	Калужское ш., 25-й км	Срок сдачи — 2008 год	59 844	0
«Европа»	Новорязанское ш., 23-й км	Срок сдачи — 2007 год	108 301	0	«Старая Рига»	Новорязанское ш., 25-й км	Построен	80 500	0
«Елиная слобода»	Ленинградское ш., 16-й км	Срок сдачи — 2008 год	48 437	0	«Тарасово»	Каширское ш., 91-й км	Срок сдачи — 2009 год	29 230	1
«Животинский-1»	Дмитровское ш., 35-й км	Срок сдачи — 2009 год	22 500	2	«Усадьба Аскаково»	Дмитровское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2007 год	134 000	2
«Зеленый мыс»	Дмитровское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2008 год	121 905	0	«Усадьба Духанино-2»	Новорязанское ш., 45-й км	Срок сдачи — 2008 год	45 370	–5
«Идиллия»	Калужское ш., 25-й км	Срок сдачи — 2009 год	64 130	0	«Фортуна»	Дмитровское ш., 23-й км	Срок сдачи — 2007 год	107 462	0
«Истринская слобода»	Новорязанское ш., 24-й км	Срок сдачи — 2007 год	39 712	0	«Чистые ключи»	Киевское ш., 25-й км	Срок сдачи — 2008 год	70 000	2
«Калужские дачи»	Калужское ш., 65-й км	Срок сдачи — 2008 год	35 000	0	«Чуково Сиб»	Новорязанское ш., 19-й км	Срок сдачи — 2009 год	45 000	5
«Карповы Вары»	Новорязанское ш., 42-й км	Срок сдачи — 2008 год	50 201	0	«Шато Луизи»	Егорьевское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2010 год	51 621	0
«Кедры»	Новорязанское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2007 год	117 079	5	«Южные озера»	Калужское ш., 49-й км	Срок сдачи — 2010 год	15 384	0
«Лазурный берег»	Дмитровское ш., 29-й км	Срок сдачи — 2008 год	100 420	0	«Ярмоксие горки-2»	Дмитровское ш., 47-й км	Срок сдачи — 2009 год	60 550	0
«Лама-лама»	Новорязанское ш., 80-й км	Срок сдачи — 2009 год	68 000	2	«Истра-ленд»	Пятницкое ш., 50-й км	Сдан ГК	85 436	2
«Ле Гран»	Киевское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2009 год	127 745	0	«Клубный поселок Сокольников»	Новорязанское ш., 48-й км	Срок сдачи — 2010 год	42 162	0
«Машинские холмы»	Ленинградское ш., 4-й км	Срок сдачи — 2007 год	58 695	2	33 Club	Киевское ш., 37-й км	Срок сдачи — 2008 год	36 494	0
«Мещерское полевье»	Симферопольское ш., 39-й км	Срок сдачи — 2008 год	34 196	0	7 милья	Новорязанское ш., 12-й км	Срок сдачи — 2008 год	102 500	0
«Монастырское озеро»	Новорязанское ш., 60-й км	Срок сдачи — 2009 год	79 150	3	Forest Lake Club	Киевское ш., 57-й км	Срок сдачи — 2008 год	63 200	–1
«Морозово Хаус»	Дмитровское ш., 40-й км	Срок сдачи — 2008 год	58 479	0	ForRestvo	Симферопольское ш., 32-й км	Срок сдачи — 2008 год	109 090	10
«Новохаус»	Новорязанское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2008 год	135 126	2	Millennium Park	Новорязанское ш., 24-й км	Срок сдачи — 2009 год	114 900	0
«Ново-Луговая»	Дмитровское ш., 17-й км	Срок сдачи — 2009 год	60 427	0	Monteville	Новорязанское ш., 23-й км	Начало строительства	109 800	0
«Новые Вешки»	Алтуфьевское ш., 2-й км	Срок сдачи — 2010 год	84 250	0	Ravissant	Калужское ш., 21-й км	Срок сдачи — 2009 год	98 425	0
«Опушино-1»	Новорязанское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2009 год	63 730	1	Small Moscow	Варшавское ш., 5-й км	Срок сдачи — 2008 год	69 500	0
«Пестово»	Дмитровское ш., 22-й км	Срок сдачи — 2008 год	121 575	0	Vita Verde	Дмитровское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2009 год	69 500	5

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Не до мега

строительство

(Окончание. Начало на стр. 17)

Если основной причиной задержки реализации «Рублево-Архангельского» можно признать реконцепцию проекта и смену владельцев, то в случае с «А101» единственным объяснением участники рынка считают недостаток финансовых ресурсов. Эту версию подтверждает и то, что УК «Масштаб» последний год активно вела распродажу участков отдельными лотами. В августе 2007 года на рынке недвижимости появились слухи, что «Масштаб» продал ГК ЛСР 50 га земель под строительство 500 тыс. кв. м жилой недвижимости. Правда, эти сведения так и не были подтверждены. Зато через полгода ГК ПИК заявила, что приобрела у УК «Масштаб» 127 га земли, которые участники рынка оценили примерно в \$200 млн. Официально речь идет о привлечении соинвестора, но в действительности девелопмент этого участка будет вестись в соответствии с общим планом застройки Ленинского района, а следовательно, УК «Масштаб» просто продала кусок проекта. При этом опрошенные участники рынка утверждают, что девелопер многим предлагал купить крупные участки. По мнению экспертов, таким образом компания привлекала необходимые средства, но активное крупное строительство так и не началось.

«Проект „А101“ сегодня находится в стадии мастер-планирования. Более того, „Калужская застава“, один из первых кварталов проекта, как нам известно из неофициальных источников, заморожена», — говорит генеральный директор Tweed Ирина Могилатова. Эту информацию косвенно подтвердили и в пресс-службе УК «Масштаб», заявив, что строительство «Калужской заставы» приостановлено. Возможно, именно поэтому один из совладельцев проекта — экс-акционер Собинбанка Сергей Кириленко в ноябре 2008 года решил продать 49,91% акций другому акционеру проекта — владельцу «Русagro» Вадиму Мошковичу.

Если девелоперы «А101» и «Рублево-Архангельского» сумели привлечь разными способами хотя бы несколько инвесторов, пусть и отказавшись от части проекта или первоначальной концепции, то компания Соалсо, анонсировавшая проект «Большое Домодедово» площадью 12 млн кв. м в Московской области, успела и того меньше. Девелопер так и не смог найти ни одного потенциального инвестора. Осенью 2007 года Соалсо планировала продать 20% акций на LSE за \$1 млрд, однако размещение было отложено на год ради уд



На макетах и «Садовые кварталы» (слева), и «Рублево-Архангельское» выглядят впечатляюще. Но сроки реализации этих проектов пока под вопросом

воения капитализации, но и этого не произошло. Осенью прошлого года на рынке появились слухи, что Соалсо выставила на продажу компанию «ГВСУ Центр», чьи производственные мощности девелопер планировал использовать для реализации своего проекта. В результате появились предположения о том, что Соалсо может и вовсе отказаться от проекта. Интерес к «ГВСУ Центр» проявили в СУ-155, не исключив возможного участия в реализации «Большого Домодедова» в качестве соинвестора, однако о заключении какого-либо соглашения так и не было объявлено.

Неудачи в реализации подмосковных проектов привели к тому, что некоторые эксперты стали и вовсе сомневаться в том, что мини-города когда-либо будут построены. «Сначала люди высадутся на Марсе и только потом достроят эти проекты. Объем строительства и финансирования таков, что трудно представить себе реализацию подобных проектов в ближайшее время, кто бы ни выступал девелопером», — замечает Дмитрий Луценко, член совета директоров корпорации Mirax Group, так и не запустившей ни одного собственного мегапроекта.

Не тот масштаб

Суммируя информацию о трех подмосковных мегапроектах, можно обнаружить причины, по которым их реализация тормозится. Во-первых, это недостаток финансирования. «Привлечь деньги под такой проект и до кризиса было сложно ввиду слишком длительных и размытых сроков строительства, не менее 10–12 лет: для любого кредитора это большой риск, а в

нынешних условиях тем более», — говорит управляющий партнер Panorama Estate Омар Гаджиев. По его словам, банки не смогут вновь начать кредитовать подобные проекты раньше чем через два-три года. Более того, сложности с финансированием подмосковных мегапроектов возникли задолго до кризиса.

Большинство проблем мегапроектов связано с их масштабом. Трудности представляют получение исходно-разрешения в реализации документации, прокладку коммуникаций, финансирование, правовые аспекты и т. д. Кроме того, мегапроекты требуют значительных инвестиций в инфраструктуру на первых же этапах строительства.

Другим препятствием является то, что девелоперы не увязали свои концепции с требованиями рынка. По словам Омара Гаджиева, основная сложность заключается в том, что большая часть мегапроектов ориентирована на элитный и бизнес-сегмент. «В этом сегменте еще до кризиса возник явный дисбаланс спроса и предложения: очевидный перекос предложения в сегменте бизнес-класса перестал соответствовать реальному спросу», — говорит эксперт. По его словам, застройщики не учитывали рыночную конъюнктуру и реальную платежеспособность населения. В качестве наиболее типичного примера эксперт приводит проект «Рублево-Архангельское», задуманный как город миллионеров, но затем прошедший реконцепцию.

Финансовый кризис, хотя и не был изначально причиной задержки реализации мегапроектов, в значительной степени ухудшил положение девелоперов. Условия для стартапов сей

час весьма сомнительны: в рамках финансового кризиса проблемы, связанные с реализацией мегапроектов, лишь умножаются. С другой стороны, владение замороженным проектом сопряжено со значительными издержками, откладывая его реализацию убыточно для девелопера.

Участники рынка говорят, что девелоперы могут выбрать один из трех вариантов поведения. Во-первых, можно ждать более благоприятной ситуации и тем временем решать предпроектные вопросы. Во-вторых, форсировать реализацию прямо сейчас при наличии финансирования. В-третьих, попытаться продать проект целиком или по частям. Как свидетельствует практика реализации подмосковных проектов, девелоперы пока предпочитают третий путь.

Позолоченные кварталы

Застопорились на начальной стадии и знаковые московские проекты комплексного освоения территорий — «Золотой остров» и «Садовые кварталы», которые в отличие от мини-городов в Подмоскowie ориентированы на высший ценовой сегмент и не предполагают создания гигантского количества квадратных метров, заложенного в нацпроекте «Доступное жилье».

По мнению участников рынка, самый типичный пример замороженного мегапроекта в Москве — «Золотой остров» напротив Кремля. Еще в 2003 году с подачи компании КРТ столичные власти приняли программу реконструкции территории Болотного острова, однако до сих пор проект не сдвинулся с мертвой точки. Вначале столичные власти меняли объемы запланированно

го строительства жилья, затем офисных помещений. А летом 2008 года Юрий Лужков заявил, что офисов на «Золотом острове» вообще не будет.

В октябре 2008 года общественный градостроительный совет при мэре Москвы очередной раз изменил планировку Болотного острова. В частности, были снижены объем и этажность нескольких проектируемых зданий, а площадь жилья было решено уменьшить в три раза. Однако при этом, как признался на заседании градостроительного совета главный столичный архитектор Александр Кузьмин, ядро «Золотого острова» — территории кинотеатра «Ударник» и фабрики «Красный Октябрь» — до сих пор детально не проработано. В результате общая концепция проекта пока остается на бумаге. Некоторые компании пытались войти в проект, но пересмотрели решение. В частности, «Анур Эстейт» весной 2008 года выкупил у Сбербанка недостроен

ный бизнес-центр «Царев сад», однако уже через несколько месяцев долгострой был возвращен кредитному учреждению, которому в свое время достался за долги. Более того, другие компании, изначально участвовавшие в проекте, покидают его. В апреле 2008 года компания «Ингеком-инвест» продала корпорации Mirax Group долю в проекте по строительству торгового центра под Болотной площадью. Помимо отсутствия единой концепции работать над реализацией проекта «Золотой остров» девелоперам не дает сложная ситуация с инфраструктурой. На острове до сих пор сохранились коммуникации 1930-х годов, которые не соответствуют никаким стандартам. В свое время первая управляющая компания проекта — КРТ предложила пулу инвесторов совместно профинансировать реконструкцию инфраструктуры, однако смета работ составила примерно \$400 млн. С тех пор эта сумма вряд ли умень

шилась. В течение шести лет девелоперы спорили о сроках, за чей счет должны быть проведены эти работы, но не договорились, а строительные работы на острове так и не были начаты.

Другим примером медленно реализуемого столичного мегапроекта эксперты называют «Садовые кварталы» на месте завода «Каучук» (девелопер — УК «Уникор» Бориса Иваншвили). В отличие от владельцев «Золотого острова» девелопер «Садовых кварталов» пока не продает свои участки, а занимается подготовительными работами: уже согласована концепция и утверждены этапы работ.

«Реализация проекта „Садовые кварталы“ в силу уникальности проекта и его местоположения предполагала проведение глобальных подготовительных работ и согласований. Сейчас мы проводим проектные работы по рекультивации земель», — говорит президент УК «Уникор» Павел Лысенко. По его словам, строительные работы должны начаться в ближайшее время — в начале текущего года. В УК «Уникор» подчеркивают, что речь идет о застройке 11 га в городской среде силами одной компании, что нечасто встречается в истории даже европейского рынка недвижимости. Более того, компания пока реализует этот проект на собственные средства.

«Наша сильная сторона в данной ситуации — то, что мы не имеем внешних займов. Мы выступаем инвестором на первоначальной стадии строительства», — рассказывает Павел Лысенко. Однако в дальнейшем компания не исключает привлечения внешнего финансирования. В компании надеются, что с началом реализации проекта партнер появится. Однако большинство жилых проектов обычно финансируется за счет начала продаж, и на пике кризиса идея выбрасывать на рынок элитные новостройки в центре столицы может

показаться безумной. В связи с этим участники рынка предполагают, что УК «Уникор» может попридержать проект, учитывая то, что обязательства по выводу промзоны уже выполнены: «Каучук» работает на новом месте.

«„Садовые кварталы“, на мой взгляд, самый реальный на сегодня мегапроект», — говорит Ирина Могилатова.

Несмотря на то что при сравнении подмосковных и московских мегапроектов речь идет о разных сегментах рынка, эксперты указывают на общую для них проблемную составляющую. «Девелоперам самостоятельное решение таких стратегических задач, как реализации мегапроектов, вряд ли под силу, особенно в условиях кризиса. Необходима поддержка государства», — утверждает директор по маркетингу ГК «Контини» Юрий Синяев. С ним согласен и директор департамента загородной недвижимости «Инком-недвижимость» Андрей Кройтор. «Успешная реализация заявленных объемов строительства возможна только при активном сотрудничестве государства и бизнеса», — полагает он. Причем, по мнению экспертов, государство не может ограничиваться только субсидированием процентной ставки — оно должно напрямую участвовать в процессе.

С другой стороны, непонятно, почему государство должно поддерживать частные инициативы. В любом случае пока такой тандем не работает. «Сегодня в столичном регионе активно реализуются только мегапроекты социальных программ правительства Москвы, как в Шереметьево или Люберцах», — отмечает управляющий партнер компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Оксана Каарма. Но это недвижимость совсем другого класса и строится совсем для других целей.

Алексей Лоссан,
обозреватель журнала
«Компания», —
специально для «Ъ-Дом»

Экопарковая зона

ГОСКОМИССИЯ



Через два года после начала строительства на центральной улице «Пестова» появились заборы и фонари. Фото Дмитрия Костюкова, Дмитрия Лебедева



(Окончание. Начало на стр. 17)

В «Пестове» имеются дома, выполненные по индивидуальным проектам, однако их можно пересчитать по пальцам одной руки, и это самые дорогие объекты поселка. Впрочем, размеры домов самые разные — площадь тех, что имеются в продаже, от 305 до 979 кв. м. К сожалению, нельзя сказать того же о величине земельных участков. Их размеры составляют от 18 до 33,5 сотки — несмотря на грандиозный масштаб поселка, крупных земельных участков в нем не предусмотрено.

Итогом работы над созданием поселка стало возникновение популярного места дорогой недвижимости, которое в дальнейшем будет выделяться среди других проектов. Дело в том, что северное направление, славящееся нали

чием водохранилищ и лыжными курортами, сформировалось в основном как развлекательное. В окрестностях Дмитровского и Осташковского шоссе есть самые разные предложения, например дорогие деревянные дома, приобретаемые обычно как дачи для отдыха в любое время года, или удаленные от Москвы на несколько десятков кило

метров поселки таунхаусов, что нехарактерно для других пригородных направлений. На этом фоне «Пестово» является предложением загородной недвижимости, пригодной для постоянного проживания, причем не только за счет предполагаемой инфраструктуры. Еще сравнительно недавно считалось, что расстояние свыше 20 км от Москвы

делает поселок непригодным для постоянного проживания при необходимости ежедневных поездок в город. Однако сегодня границей территории, приемлемой для постоянного проживания, стала трасса А-107, в просторечии именуемая первой бетонкой, а «Пестово» находится еще ближе к Москве.

Валентин Корнев

ИТОГИ ГОСКОМИССИИ

Обещали и сделали. Несмотря на то что жилая часть поселка построена на 60–70%, как девелоперский проект его можно считать состоявшимся. Дома планируется достроить и сдать в нынешнем году, кроме того, в поселке создана одна из крупных составных частей инфраструктуры — экологический парк (к юго-востоку вдоль канала от территории, застроенной домами).

Обещали и не сделали. Создание основной части социальной инфраструктуры, включающей помимо прочего общеобразовательную школу, откладывается на начало

следующего десятилетия. Для полноценного семейного проживания поселок будет пригоден не ранее чем через четыре-пять лет.

Не обещали, но сделали. Цена наиболее экономичных домовладений выросла незначительно, однако недвижимость, относящаяся к средней и высокой части ценового диапазона, за минувшие годы успела подорожать в два-три раза, что дает инвесторам доходность, достижимую только не во всех сегментах рынка. При этом в силу уникальности места у домовладений поселка сохраняется ресурс ценового роста.

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ 2009 ГОДА
НА УЧАСТКИ И ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА
В ЭЛИТНЫХ ПОСЕЛКАХ

ГРИНФИЛД | MILLENNIUM PARK | MONTEVILLE

Новоринское шоссе, 19-23 км

Начните под эгидой известной и надежной и качественной загородной недвижимости — элитных поселков Villagio Estate. Воспользуйтесь уникальными условиями при 100% оплате. Вас ждут прекрасные роскошные особняки в построенном поселке «Гринфилд», а также широкий выбор предложений в эксклюзивном проекте Millennium Park и стильном элитном поселке Monteville.

Villagio Estate — надежная инвестиция в свою красивую загородную жизнь.

(495) 974 0000

www.villagio.ru

Реклама

ДОМ

проекты

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЫЛАТЬ НА АДРЕС VOSKRES@KOMMERSANT.RU СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО. РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

Жить на курорте

Подмосковье

Несмотря на глобальный финансовый кризис, вынудивший многих девелоперов заморозить на время свои проекты, загородное строительство в Подмосковье не прекращается. В августе 2008 года в Дмитровском районе началось строительство клубного поселка бизнес-класса «Александровская слобода».

Его инвесторы не теряют уверенности в том, что проект окажется успешным.

Спортивные высоты

До недавнего времени строить дома для постоянного проживания в этом районе Подмосковья считалось нецелесообразным: сезонный спрос на жилье вполне удовлетворяли многочисленные гостиницы, дачные резиденции и арендные коттеджи для любителей зимних видов спорта. Однако в последние годы под Дмитровом один за другим строятся коттеджные поселки, предназначенные для круглогодичного проживания. Именно так позиционируют свой проект и инвесторы-застройщики находящейся в 46 км от МКАД «Александровской слободы» — компании «ТОМ Девелопмент» (для которой этот проект дебютный) и «Визит Москва».

Рекламные проспекты нового поселка обещают, что добраться до него из Москвы можно будет за 30 минут, но этот вариант почти утопический. Дмитровское шоссе сильно загружено как в будни, так и в выходные (когда поток машин в этом направлении увеличивается за счет желающих попасть на горнолыжные курорты), так что дорога может занять больше часа. Зато заблудиться или свернуть не в ту сторону почти невозможно, достаточно следовать указателям с надписью «Парк Яхрома» и вовремя повернуть налево, в сторону деревни Степаново. Можно также

воспользоваться общественным транспортом — доехать на электричке с Савеловского вокзала до станции Турист, а отсюда на автобусе до «Яхромы».

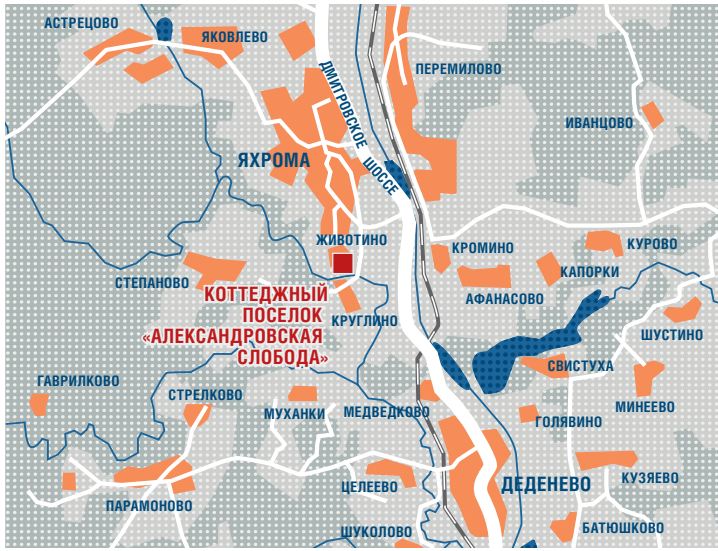
Если не считать значительной удаленности от столицы и близкого соседства двух других коттеджных поселков — «Петровских далей» и «Степановского подворья», местоположение «Александровской слободы» не вызывает претензий. Поселок находится вблизи крупных населенных пунктов и спортивно-развлекательных объектов. Он вплотную примыкает к территории горнолыжного курорта «Парк Яхрома»: расстояние до ближайшего яхромского склона составляет всего 100 м. Из водозаборного узла «Яхромы» жители «Александровской слободы», кстати, будут получать артезианскую, прошедшую очистку воду. Не исключено также, что в будущем они смогут пользоваться инфраструктурой парка по льготным тарифам. Неподалеку находятся и другие спортивные комплексы — оборудованные современными спусками и подъемниками «Степаново», «Сорочаны», «Волен», горнолыжный клуб главы Олимпийского комитета России Леонида Тягачева, международный саннобслейный комплекс «Парамонов», крупнейший в Европе охотничий клуб «Лисья нора», гольф-клуб, вертолетный клуб.



В непосредственной близости к поселку расположены деревня Степаново и город Яхрома, а в 7 км — один из самых благоустроенных городов Подмосковья, Дмитров, так что владельцы домов в «Александровской слободы» получат доступ к развитой городской инфраструктуре. Впрочем, и внутрипоселковая инфраструктура, согласно проекту, будет достаточно

обширной: ресторан, супермаркет, пекарня-кондитерская, фитнес-клуб, теннисный корт, детские площадки, прогулочная зона и две гостевые парковки на 80 машино-мест.

Повезло инвесторам проекта и с ландшафтами. Местность для застройки (относится к Клинско-Дмитровской гряде) оказалась очень рельефной: перепады высот разных ее уча-



сков могут достигать 9,5–10 м. Первоначально застройщики планировали сравнять естественные склоны, но вовремя передумали. В итоге на склоне, спускающемся к лесному массиву, будет возведено девять коттеджей площадью по 400 кв. м. С одной стороны к территории «Александровской слободы» прилегает смешанный лес, за которым раскинулся заливной

луг площадью 60 га, с другой — овраг, где бьет ключ. Кстати, по договоренности с Дмитровским лесхозом собственники домов в поселке могут брать лесные участки в аренду. Любителям активного отдыха не придется скучать и летом: поблизости протекают две живописные речки — Яхрома и Волгуша, а в нескольких километрах находится Клязьминское водохранилище.

МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Павел Трейвас, директор департамента реализации Villagio Estate: — Дмитровское шоссе является популярным местом, пользующимся особым вниманием у любителей активного образа жизни и особенно у поклонников водных и зимних видов спорта. Именно расположение — несомненное преимущество поселка. Большинство домов здесь имеют выход на воду, красивый лесной массив или располагаются в непосредственной близости от него. Местоположение в то же время является и недостатком поселка «Александровская слобода». Поскольку Дмитровское направление считается крайне загруженным (высокая плотность застройки и неширокая трасса), жителю потребуется значительное время, чтобы добраться до города. Будучи распо-

ложенным довольно далеко, в 40 км от Москвы, загородный дом скорее подойдет в качестве дома на выходные, нежели для постоянного проживания.

И последний момент — стадия готовности. В поселке строится только первая очередь. Это фактор, который может смутить потенциальных клиентов в сложившейся экономической ситуации. Впрочем, он может быть нивелирован интересным ценовым предложением. Если девелопер будет готов предоставить выгодные условия приобретения, докажет, что поселок будет достроен в разумные сроки, это поможет привлечь покупателей, и его шансы быть распроданным сильно возрастут.

Наталья Силинская, коммерческий директор группы компаний «Конкор»: — На мой взгляд, поселок «Александровская слобода» являет-

ся одним из наиболее привлекательных строящихся коттеджных поселков бизнес-класса. Одним из преимуществ является близость современного круглогодичного курорта — «Парка Яхрома».

Хотелось бы отметить, что застройщик очень удачно выбрал архитектурный стиль, схему расположения коттеджей в поселке, а также отделку под ключ. Единственным недостатком можно признать возможность покупки участков без подряда, что, возможно, приведет к нарушению общего архитектурного стиля.

С точки зрения бизнеса, покупка дома в поселке «Александровская слобода» имеет большую инвестиционную привлекательность. Поселки, расположенные около «Яхромы», гарантируют собственникам стабильный доход от сдачи в аренду домов гостям парка.

каминный зал, мансардный этаж со свободной планировкой, балкон и погреб, на придомовых участках оборудовано по два машино-места. По желанию домовладельца в коттедж могут быть проведены стационарный телефон, скоростной интернет и централизованное спутниковое телевидение. Все дома сдаются готовыми к проживанию, с отделкой под ключ, возможно и приобретение участка без подряда. Территория поселка находится под круглосуточной охраной, на везде действует контрольно-пропускной пункт.

Согласно договору, каждый домовладелец получает долю в общих коммуникациях и строениях, земля имеет статус ИЖС. Стоимость участка с подведенными к нему коммуникациями составляет \$26–33 тыс. за сотку, стоимость дома — около \$1,3 тыс. за 1 кв. м. Цены на участки с коттеджем в первой очереди строительства колеблются от \$685 тыс. (за 14 соток земли и дом площадью 235 кв. м) до \$1,1 млн (за 22 сотки и дом площадью 289 кв. м). Для коттеджей площадью 400 «квадратов», строящихся на склоне, прайслист еще не готов, но известно, что они будут продаваться по более высоким ценам. Для четырех коттеджей во второй линии поселка покупатели уже нашлись, и это, судя по всему, дает инвестору надежду на будущую покупательскую активность.

Строительство «Александровской слободы» началось сравнительно недавно, в августе прошлого года, и ведется в три очереди. Ко всем участкам подведены коммуникации, у 12 коттеджей заложен фундамент, а два дома почти достроены. К концу 2009 года генподрядчик — компания «Галастрой» рассчитывает сдать дома первой очереди, а о сроках сдачи всего проекта застройщики говорят с осторожностью. Пока речь идет о втором-третьем квартале 2010 года, но не исключено, что в связи с кризисом эти планы могут быть скорректированы.

Диана Россоховатская

ЛУЧШИЕ КВАРТИРЫ В ЛУЧШИХ ДОМАХ МОСКВЫ

КОМПАНИЯ «ДОН-СТРОЙ» ИДЕТ НАВСТРЕЧУ СВОИМ КЛИЕНТАМ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

только до 15 февраля цены на квартиры зафиксированы в рублях



Дом на Беговой

готовый дом

Квартиры на инвестиционных условиях в построенном жилом комплексе бизнес-класса. Представлен широкий выбор наиболее популярных небольших площадей — от 51 кв. м. Идет заселение I очереди комплекса!



Измайловский

готовый дом

Строительство жилого комплекса «Измайловский» завершается, и у Вас есть возможность приобрести жилье в готовом доме на супервыгодных условиях. Представлены квартиры площадью от 55,7 кв. м. Сдача I очереди — I квартал 2009 года!



Лосинный Остров

Самое выгодное предложение в бизнес-классе! Жилой комплекс на границе национального парка «Лосинный Остров». Широкий выбор квартир различных планировок площадью от 48 кв. м с панорамными видами на заповедник.



Жилой квартал на Плющихе

Роскошный жилой квартал в тихом центре Москвы — лучшее на сегодняшний день предложение в классе De Luxe! Представлены квартиры от 99 кв. м с великолепными видами на храм Архангела Михаила, сквер Девичьего поля и Новодевичий монастырь.



SETUN

Новый жилой комплекс класса Premium в престижном районе рядом с центром, на границе природного заказника «Долина реки Сетунь». Представлены квартиры площадью от 90 кв. м с потрясающими панорамными видами из окон.



Дом на Мосфильмовской

Последние квартиры на верхних этажах небоскреба класса De Luxe площадью от 100 до 265 кв. м. Великолепные виды на лесопарк МГУ, гольф-клуб, набережные Москвы-реки и центр столицы. Строительство завершается в 2009 году!

