

# ДОМ

www.kommersant.ru

Вторник 28 апреля 2009 №76 (№4131 с момента возобновления издания)

## Проверка на живость

### Тактика

Основные опасности, которые подстерегают сейчас покупателя квартиры в строящемся доме, — это либо замораживание объекта, либо полномасштабное банкротство компании-застройщика. В обоих случаях в результате затягиваются сроки сдачи дома на неопределенное время. Выяснить, насколько надежен застройщик и будет ли дом сдан в заявленные сроки, покупателю сейчас приходится самостоятельно в каждом конкретном случае.

### Латентные пирамиды

Осенью 2008 года, когда несколько крупных игроков из числа лидеров рынка начали замораживать отдельные проекты, стало ясно, что громкое имя и известность застройщика уже ничего не гарантируют добросовестному приобретателю.

Даже наоборот, известность бренда скорее должна насторожить. В ряде случаев самые большие кредитные задолженности как раз у известных застройщиков, которые прежде имели практически неограниченный доступ к заемным средствам, — говорит вице-президент Ассоциации строителей России Владимир Пономарев.

В лучшие времена, когда банки еще давали кредиты, для открытия финансирования объекта требовалось внести 20–30% собственных средств, но даже когда у застройщика их не было, его это не останавливало. В погоне за объемами и количеством квадратных метров он просто выплачивал необходимую сумму из средств, полученных от покупателей по всем остальным объектам, то есть практически строил свою небольшую пирамиду (безусловно, уповая на банки и возможность в любой момент рефинансировать существующие обязательства).

Сейчас банки стали значительно реже давать деньги, а покупатели — приобретать квартиры. То есть застройщикам негде получить средства на погашение многочисленных старых кредитов.

(Окончание на стр. 21)

Экономический кризис вынудил игроков рынка деревянного домостроения искать дополнительные возможности для продвижения своих продуктов. Одни переключились на российскую древесину, другие стали экономить на дверях и косяках, а третьи решили сосредоточиться на индивидуальных заказах.

## Срубить по-новому

### Технологии

#### Сопутствующие расходы

Большинство участников рынка жалуется на то, что спрос на их продукцию упал из-за кризиса. По словам генерального директора российско-финского холдинга «Вуокатти-Русь» Николая Калинина, покупательская активность в сегменте деревянного домостроения в сравнении с аналогичным периодом прошлого года снизилась на 60–70%. «Дисконт на готовые объекты в коттеджных поселках составляет от 20 до 40%, и тем не менее заключаются только единичные сделки», — говорит Николай Калинин.

Аналогичную безрадостную картину рисуют и в компании «НЛК-Домостроение». По словам ее гендиректора Антона Матальгина, спрос и скорость продаж сократились примерно в два-три раза по сравнению с 2008 годом и никаких признаков скорого выхода из кризиса пока не видно. В таких условиях производители деревянных домов вынуждены были либо снизить цены продаж, либо дождаться окончания кризиса.

Большинство участников рынка пошло по первому пути. «С января мы снизили цену на домокомплект на 10%», — признается Николай Калинин. По его мнению, несмотря на курс единой европейской валюты, цена за комплекс в размере €800 за квадратный метр общей площади дома справедлива, ведь фактически речь идет о готовом объекте, включающем окна, двери, полы, потолки, лестницы и веранды.

Снизилась цена и на строительство деревянных домов. Как отмечает господин Калинин, до кризиса стоимость строительства дома «под ключ» в премиальном сегменте деревянного домостроения составляла в среднем €2 тыс. за 1 кв. м, а в настоящий момент она упала до €1,5–1,6 тыс., то есть примерно на 20%. Например, такое снижение отмечается на строительстве домов площадью до 300 кв. м из каталога проектов Vuokatti.

Однако, по мнению заказчиков, которые часто выступают девелоперские компа-



ний, падения цен на деревянное домостроение еще недостаточно, чтобы вернуть спрос. «Пока что символические скидки у производителей брусковых домов или срубов не отвечают ожиданиям их потенциальных потребителей», — констатирует руководитель проектов компании «Велес Капитал Девелопмент» Антон Щетвин.

Интересно, что падение цен происходит в первую очередь за счет снижения сопутствую-

щих расходов. «Небольшое падение цен на деревянное домостроение, которое мы видим, произошло исключительно за счет маржи домостроительных комбинатов и удешевления транспортных перевозок», — говорит управляющий партнер «Мизль-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов. Однако такое сокращение не дает ресурса для значительного падения цен. В результате, по словам господина Яхонтова, стоимость деревянного домо-

строения упала максимум на 20–30%, в отличие от кирпичного и монолитного строительства, где цена опустилась до 50%.

Кроме того, против сокращения цены «играет» девальвация рубля: большинство крупных домостроительных комбинатов, работающих в верхнем и среднем ценовых сегментах, используют импортную древесину, соответственно, большую часть платежей ведут в валюте.

(Окончание на стр. 20)

18 страница

В Лондоне рядом с Гайд-Парком заканчивается строительство одного из самых дорогих домов в мире

19 страница

Москвичам предлагают дачи в Смоленской области по антикризисным ценам

22 страница

Продажа инвестконтракта: рыночная ситуация и законодательство

24 страница

Три повода снижать цены на недвижимость

# ПРОДАЖА КВАРТИР В ПОСТРОЕННЫХ ДОМАХ

жск «ГОРОД ЯХТ»  
Ленинградское шоссе, 37

- Великолепные виды на реку
- Пентхаусы с террасами и зимними садами
- Яхт-клуб с причалами для яхт размером до 25 метров с осадкой до 4 метров
- Сигарная комната
- Ресторан, винотека
- Спортивный комплекс с закрытым бассейном
- SPA-центр, турецкая баня, сауна, русская баня
- Собственный пляж с открытым бассейном
- Подземная 2-уровневая парковка (по два м/места на квартиру)

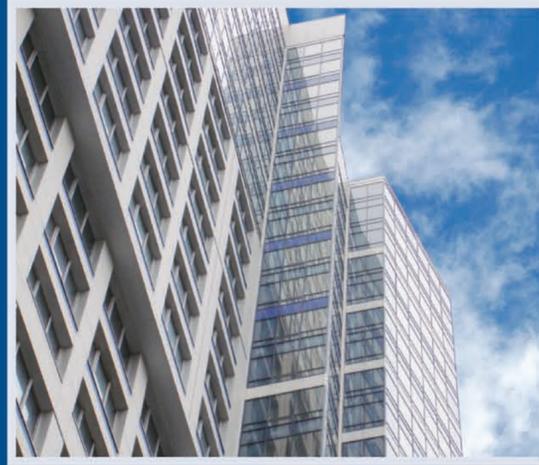


ВЫПОЛНЕНА ОТДЕЛКА КВАРТИР И ОБЩИХ ЗОН

См-во ОГРН: №10775752869 от 04.07.2007

«АЭРОБУС»  
Кочновский проезд, д. 4

- Индивидуальный проект
- Современная архитектурная композиция
- Каркасно-монолитная технология строительства
- Квартиры свободной планировки
- Потолки высотой более 3 метров
- Подземный многоуровневый паркинг
- Скоростные современные лифты
- Оптико-волоконная связь
- Огороженная, охраняемая территория
- Удобные транспортные подъезды



жск «ТИХВИНСКАЯ УСАДЬБА»  
Тихвинская ул., вл. 39

- Прекрасное расположение в ЦАО, рядом улица Новослободская и Екатерининский Сад
- Свободная планировка квартир
- Высота потолков более 3 метров
- Благоустроенная охраняемая огороженная территория
- 2-уровневая подземная автостоянка на 207 м/мест
- Скоростные лифты от западных производителей
- Гарантия надежности всех инженерных систем
- Высокий уровень комфорта



См-во ОГРН: №1067746574386 от 05.05.06

«УНИВЕРСИТЕТСКИЙ»  
Ленинский проспект, д. 67, корп. 2

- Индивидуальный архитектурный проект
- Развитая инфраструктура района
- Свободная планировка квартир
- Высота потолков более 3 метров
- 2-уровневая подземная автостоянка на 204 м/места
- Рекреационная зона на первых этажах
- Огороженная, охраняемая территория
- Скоростные лифты от ведущих производителей
- Оптико-волоконная связь
- Каркасно-монолитная технология строительства



реклама

**CG CAPITAL GROUP**

+7 (495) 771 77 77

+7 (495) 363 02 63

WWW.CAPITALGROUP.RU

# Адрес как бренд

## зарубежье

«Гайд-Парк, д. 1» — так переводится с английского название жилого комплекса One Hyde Park, который строится в центре британской столицы. На самом деле такого адреса не существует — комплекс получит какой-то номер по улице Найтсбридж. Это, конечно, рекламный ход, но он имеет под собой вполне реальные основания.

### Берег парка

Хотя Москва и считается самой зеленой столицей Европы, это верно только с учетом отдаленных районов. Внутри Садового кольца зеленых зон нет вообще, не считая двух садов — хилленского «Эрмитажа» и небольшого, но шумного Александровского. Зато Лондон вполне мог бы получить призовое место за самый зеленый европейский даунтаун. Только в центральной части британской столицы парки и сады занимают площадь 300 га — втрое больше, чем, например, московский парк Горького. Из всех лондонских рекреационных зон Гайд-Парк не только самый просторный, но и самый изысканный и самый, если так можно сказать, статусный. Окна собственных апартаментов, выходящие на пруд Серпентин, обеспечивают не только прекрасные виды, но и высшее место в мировой таблице о рангах.

Впрочем, не все окрестности Гайд-Парка равновесны. Например, если дом стоит на Park Lane или Bayswater Road, его обитатели, конечно, могут любоваться знаменитыми столетними дубами, но прямо под окнами у них шести-, а местами восьмиполосная оживленная трасса. А вот жителей Kensington Road и Knightsbridge отделяет от Гайд-Парка тихий проезд, по которому королевские конные гвардейцы проезжают едва ли не чаще, чем автомобили.

Жилой комплекс One Hyde Park занял последнее пятно застройки на улице Knightsbridge и вообще на первой линии перед Гайд-Парком. Возможно, лет через сто какое-то из стоящих вокруг парка зданий обветшает и будет признано подлежащим сносу — и только в этом случае One Hyde Park по-



Жилой комплекс One Hyde Park расположен прямо на границе Гайд-Парка



В настоящее время строительство завершено, ведется отделка фасадов и общественных зон

теряет свой статус последней гайдпарковской новостройки.

### Ограничения по кронам

Естественно, любое строительство в центре Лондона жестко регламентировано, а для новых объектов по соседству с Гайд-Парком есть еще особое, по-английски нетривиальное условие: здание не должно визуально возвышаться над кронами деревьев, если смотреть на него из любой точки парка. Правда, это условие уже было нарушено как минимум дважды. Над кронами дубов бесстыдно возвышаются 28-этажный триптистик «Хилтона» на Park Lane и 30-этажное здание под названием Bagatels, принадлежавшее оборонному ведомству, на Kensington Road. Военный небоскреб строился законно: на правительственные здания



Четыре корпуса имеют разную этажность, так что в каждом пентхаусе видовыми являются не только фасадные стороны, но и как минимум одна торцевая

запреты не распространяются — они имеют столько этажей, сколько требуется ведомству. А вот как разрешили «Хилтону» вырасти до 28 этажей — не по-

нято. То ли деревья были выше 40 лет назад, то ли градостроительные правила мягче. А вот сейчас все намного строже. Я специально обошел

весь Гайд-Парк, и везде 13-этажный в самой высокой своей точке One Hyde Park оказывался визуально значительно ниже деревьев. На мой взгляд, его можно было бы вытянуть вверх еще метров на десять, что было бы явно лишним (но об этом позже).

Любоваться жилым комплексом One Hyde Park можно начинать прямо из самолета (рейсы, следующие в Хитроу, снижаются над центром Лондона). Каждый из его четырех корпусов имеет в плане форму вытянутого восьмисторонника. И хотя они строго параллельно друг другу вытянуты одной стороной на север — сторону парка, а другой на южную часть города, из-за разной ширины и этажности сверху кажется, что

это четыре рыбацкие лодки беспорядочно пришвартовались у причала. А вот если смотреть на них снизу, они кажутся скорее эскадрой боевых кораблей.

Разная этажность (от 9 до 13) кроме архитектурной составляющей имеет и функциональное значение. В каждом корпусе двухэтажные пентхаусы оказываются на один уровень выше, чем крыша соседнего здания. Улучшению видовых характеристик служит и восьмисторонная форма корпусов. С фасадными окнами все ясно: они обеспечивают фронтальный вид или на парк, или на город. А вот торцевые стены отделяют друг от друга всего 20 метров. Любоваться просторными окнами в этих стенах можно только под углом: прямо напротив — соседний корпус. Это, конечно, недостаток проекта, обусловленный малой площадью застройки (а чего бы вы хотели в таком месте?).

Но самое интересное то, что дизайнерская компания Sandu & Candy этот недостаток отчасти нивелировала. На каждое «боковое» окно с внешней стороны навешивают панель под острым углом. Она закрывает не более пятой части площади окна, зато ненавязчиво направляет взгляд не на соседние окна, а вдаль. Я специально становился в разные точки комнаты — действительно, совсем не приходится «косить глазами», чтобы увидеть парковые кущи. Кстати, панели вы-

полнены из искусственно состаренной бронзы и кроме прямой функции выполняют роль детали интерьера.

### Площадь по максимуму

Несмотря на то что четыре корпуса One Hyde Park производят впечатление целого жилого квартала, в комплексе всего 86 квартир. Начиная с шестого уровня и выше этажи (так и хочется назвать их «палубами») продаются только целиком. Площадь каждого — до 1 тыс. кв. м. Ниже этого уровня этажи делятся для продажи пополам, и только в нескольких можно купить небольшую (100 кв. м) квартиру окнами на город.

В плане видовых характеристик, конечно, верхние этажи — сплошной восторг: в апартаментах фронтальные виды как на парк, так и на город. Покупая половину этажа, приходится выбирать между тем и другим. Впрочем, я как раз выбрал бы «городской» вид. В секторе обзора почти весь центр города, включая Букингемский дворец и Вестминстер. Сиги, правда, не видно, но если очень хочется любоваться небоскребом, то вскоре в районе Докленда их покажутся еще больше, чем в центре.

Понятно, что самые лучшие виды — из окон «двухпалубных» пентхаусов, которые есть в каждом из четырех корпусов. Увы, они были проданы едва ли не первыми, когда еще возводи-

лись стены. Не исключено, однако, что какой-нибудь из пентхаусов появится со временем на вторичном рынке. Кстати, крыши почему-то неэксплуатируемые, так что устроить барбекю с видами на Лондон владельцам пентхаусов не удастся.

А вот то, что вызывает неподдельное удивление, — слишком уж низкие потолки: 2,8 метра. Застройщики объясняют это ограничениями по высоте здания — как пригодились бы тут лишние пять-десять метров, о которых мы говорили выше! Впрочем, отчасти это можно считать лондонской традицией: на верхних этажах популярных в британской столице «террасных» домов потолки бываю и пониже. Кроме того, следует признать: при больших площадях и панорамном остеклении ощущение низких потолков скрадывается.

Никакой придомовой территории в центре Лондона быть, конечно, не может. Зато застройщики по максимуму используют трехуровневое подземное пространство. Здесь будут спортивный центр, SPA, два бассейна, банкетный зал — все это, естественно, только для владельцев апартаментов. Круглосуточный сервис обеспечит соседний пятизвездный отель Mandarin Oriental. Автостоянка снабжена лифтом. Подъезжая к дому, жильцы будут просто оставлять машину парковщику.

Когда принимается решение о покупке недвижимости подобного уровня, цена не играет особой роли. Также и финансовый кризис — явление малозначимое по сравнению с такими объектами. Понятно, что в качестве долгосрочной инвестиции покупка апартаментов по соседству с Гайд-Парком вполне оправдана при любых экономических обстоятельствах. Это первая причина того, что по сравнению с летом прошлого года цена в One Hyde Park не изменилась — она по-прежнему составляет £6 тыс. за квадратный фут (примерно \$80 тыс. за 1 кв. м). То есть «входной билет» (четверть этажа) стоит около \$18 млн, целый этаж — \$72 млн. Вторая же причина достаточно жесткой ценовой политики — то, что One Hyde Park строится практически без привлечения кредитов, основной инвестор проекта — премьер-министр Катара Хамад бен Ясим.

Андрей Воскресенский

### ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ONE HYDE PARK

Расположение:	Лондон, Вест-Энд, ул. Найтсбридж
Этажность:	9–13
Количество апартаментов:	86
Площадь апартаментов (кв. м):	100–1000
Цена (£/кв. м):	54 тыс.
Готовность объекта в настоящий момент:	закончены строительные работы, ведется отделка фасадов и общественных зон
Окончание работ:	IV квартал 2010 года
Юридическое оформление:	земля — долгосрочная аренда, апартаменты — собственность
Инвестор и продавец:	Project Grande (Guernsey) Limited
Агент по продаже в России:	Knight Frank Russia and CIS
Архитектурный проект:	Roger, Stirk, Harbour & Partners
Дизайн:	Candy & Candy

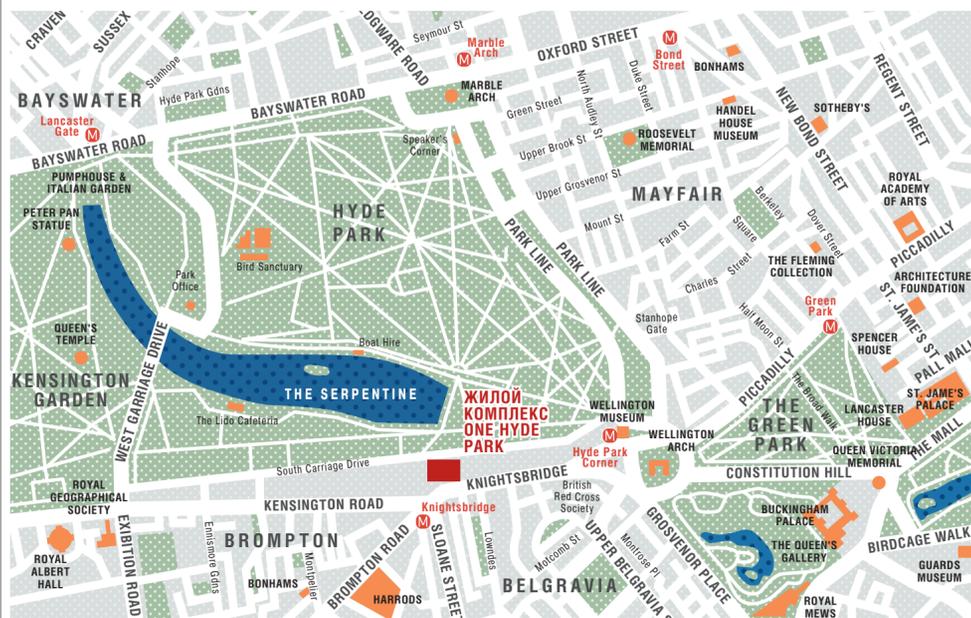
### ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

**Положительные:** эксклюзивное местоположение, хорошие видовые характеристики, продуманная архитектура, гармонично вписанная в окружение, пятизвездный сервис.

**Отрицательные:** небольшое пятно застройки и близкое расположение корпусов друг к другу, низкие потолки, отсутствие эксплуатируемой кровли.

### ОДНОКЛАССНИКИ

Объект	Местоположение	Цена (\$ млн)
Гостинично-коттеджный комплекс	Багамы, остров Нью-Провиденс	4–40
Жилой дом (17 этажей)	США, Нью-Йорк, Вест-Вилледж, на первой линии у реки Гудзон	1,67–7,8
Резиденции Le Provencal	Франция, Лазурный берег, мыс Антиб	3–60



VILLAGIO ESTATE

ГРИНФИЛД  
ОСТАЛОСЬ ВСЕГО 10 ДОМОВ

Новорижское шоссе, 23 км

Хотите выгодно купить роскошную загородную резиденцию? Ваш выбор — поселок класса de Luxe «Гринфилд». Поселок полностью готов к проживанию. Воспользуйтесь последней возможностью приобрести великолепный особняк под ключ с 30% скидкой. Беспорочные преимущества поселка — обширная парковая территория, живописное большое озеро с элитным рестораном на берегу, теннисный корт, широкие бульвары, прогулочная зона в лесу. Продажи подходят к концу, осталось только 10 домов. Сделайте выгодную инвестицию в жизнь за городом!

-30%  
ЗАКРЫТИЕ  
ПРОДАЖ

(495) 974 0000  
www.villagio.ru

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ  
MONTEVILLE | РИВЕРСАЙД | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ | MILLENNIUM PARK

# ДОМ проекты

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

## Дальние дачи

### Подмосковье

Новые проекты хотя и редко, запускаются и во время кризиса — как в городе, так и за городом. Правда, в большинстве своем это проекты, которые разрабатывались и отчасти финансировались еще в прошлом году. А вот вывод на рынок объекта, который и задумывался как «антикризисный», можно считать новостью. Именно таким является поселок «Новые дачи» в 150 км к западу от Москвы.



### Погоня за вечным двигателем

Когда экономика была на подъеме, все стремились строить «дорогое и хорошее». Первое из определений (дорогое) никаких сомнений не вызывает, насчет хорошего — это еще большой вопрос. В период упадка всегда находится девелопер, которые пытаются протолкнуть на рынок под видом антикризисного «дешевое и плохое» (сужу по ситуации десятилетней давности, сейчас пока таких проектов не видно). При этом «плохое» действительно таким и оказывается, но оно, как правило, и не стоит тех денег, которые за него просят. Понятно, что по-настоящему антикризисное предложение «хорошее и дешевое», но с точки зрения бизнеса рациональнее заняться выпуском вечного двигателя. Ну и, наконец, чертвяк, увя, довольно распространенный вариант — мошенничество на антикризисных ожиданиях покупателя.

Поэтому когда на рынке появляется «антикризисный» (то есть попросту дешевый) вариант, первым делом надо понять, за счет чего оказалось возможным предложить приятную для покупателя цену. Поселок «Новые дачи», в котором готовые дома с отделкой на участке площадью 12 соток предлагаются по 2,5 млн рублей (то есть чуть меньше \$75 тыс. по нынешнему курсу), безусловно, относится к разряду дешевых, а значит, вызывает вопросы.

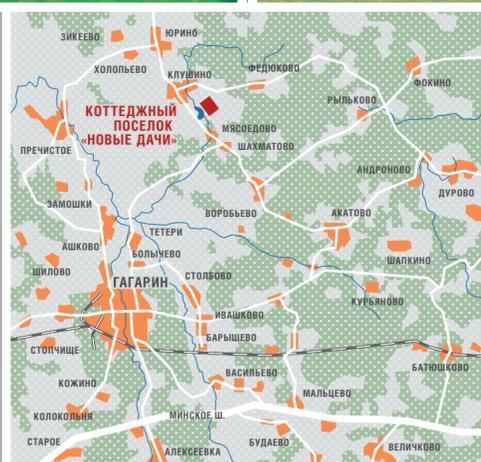
### Соседний регион

Безусловно, одна из главных составляющих низкой цены — значительная удаленность от Москвы. Поселок расположен на территории соседней Смоленской области, а земли в свое время выкупались у рабочих совхоза. Понятно, что себестоимость этой земли невысока.

«Новые дачи» находятся в 148 км от МКАД по Минской трассе, далее — еще 15 км по дороге местного значения. Строго говоря, сейчас, чтобы добраться до места, надо проехать еще на 20 км больше — через город Гагарин. Прямая дорога существует, но 1,5 км не имеют покрытия, так что проехать по ней в весеннюю распутицу пока можно только на внедорожнике. Правда, застройщик поселка управляющая компания «Гагаринленд» обещает уже в этом году отремонтировать проблемный участок за собственный счет. Но в любом случае удаленность от Москвы такова, что поселок можно позиционировать только как дачный — что, впрочем, следует уже из его названия.

Минская трасса не лучшая в Подмосковье. На выезде из Москвы — постоянные пробки, после этого надо миновать еще ряд светофоров. Дорога от центра Москвы занимает два с половиной часа в «неурочное» время, а в «часы пик» можно смело добавлять еще пару часов.

Зато остальные характеристики места исключительно положительные. Во-первых, отличная экология: вокруг никаких промышленных предприятий и многоквартирных застроек, только поля и леса. Коттеджной застройки тоже нет и не предвидится в будущем. В зоне прямой видимости только один населенный пункт — село Клушино, в котором, кстати, родился первый космонавт. Так что 12 апреля, в День космонавтики, мимо домов обитателей «Новых дач» будут проно-



ситься кортежи космических, военных и прочих чиновников (в этом году Клушино посетил даже президент Медведев). В остальные дни дорога, проходящая по границе поселка, не слишком оживленная, а скорее пустыня. И наконец, прямо к территории «Новых дач» примыкает озеро. Это не какой-нибудь деревянный прудик с каскадами (в рекламе подмосковных поселков именно такие водоемы часто именуют «озерами»), а действительно озеро площадью 14 га, в котором водятся щуки. На территории поселка будет, конечно, и собственный пляж.

### Дома-конструкторы

Все дома в поселке будут деревянными и выполненными по типовым проектам (и при этом, конечно, пригодными для постоянного проживания). Подразрядчик строительства — компания «НЛК-Домостроение», которая производит дома и собирает на месте. Технология строительства — фахверк из клееного бруса с применением теплоизоляционных материалов. Девелопер предлагает покупателям на выбор несколько вариантов домов. 2,5 млн рублей — стоимость самого маленького модуля площадью 68 кв. м. Это по проекту дом с просторной гостиной и кухней на первом этаже и спальней на втором. То есть такой вариант подой-

дет только семье из двух человек. Следующий по площади дом — 87 кв. м. Здесь есть уже вторая спальня, а комнату на втором этаже можно при желании разделить на две. Такой модуль стоит 3,2 млн, то есть за каждый из дополнительных 19 м надо доплатить по 36 842 рубля (чуть более \$1 тыс. за «квадрат»).

Девелоперы полагают, что именно такой проект будет пользоваться наибольшей популярностью. Модульная технология хороша тем, что в будущем любой дом, даже самый маленький, можно будет расширить до 200 кв. м. Покупатель может приобрести дом за минимальную сумму, а когда появится возможность (или увеличится семья), добавить помещения на первом или втором этаже. Проще и быстрее всего это сделать, заказав строительный комплект и сборку у производителя — «НЛК-Домостроение». Но если хочется сэкономить, можно построить дом и самостоятельно. При покупке домовладения собственнику передадут проект и сводную спецификацию деталей и изделий. Используя эти документы, можно купить материалы у разных производителей и самостоятельно осуществить сборку.

Пожалуй, самый приятный момент для покупателя: названные суммы окончательные, никаких дополнительных пла-

тежей продавец не потребует, а в стоимость дома уже входит не только полная отделка (в том числе стеклопакеты и плитка в ванной), но и сантехника, и даже кухонное оборудование. Насколько я знаю, подобные предложения на загородном рынке до сих пор появлялись только в нескольких поселках элитного уровня и скорее в порядке эксперимента.

### Нюансы и риски

Конечно, есть и нюансы, которые нуждаются в пояснениях. Первый из них — поселок не газифицирован. То есть газ проходит по периметру, но к каждому участку не подведен. Во всех домах по проекту предусмотрено электроотопление. В отопительный сезон, при том что дом будет прогреваться постоянно, плата за электричество составит примерно 1,5 тыс. рублей в месяц. (Если же пользоваться домом только в выходные, а в остальные дни использовать «спящий» режим — +5°C, то плата не превысит 1 тыс. рублей.)

По замыслу девелоперов, после того как все дома будут проданы, жильцы поселка сами решат, нужен им газ в домах или нет. И если решат, что нужен, то потребуются доплата в размере \$5 тыс. с домовладения. Надо сказать, что при нынешних тарифах на электроэнергию этой суммы хватит на 20 полноценных отопительных сезонов с помощью электричества.

Кстати, за дополнительную плату в размере 95 тыс. рублей в доме может быть установлена система удаленного управления отоплением через интернет: за день до выезда на дачу вы устанавливаете требуемую температуру и приезжаете в теплый дом. Понятно дело, в поселке будет выделенная линия интернета.

Второй нюанс заключается в том, что сейчас строительство только начинается и участок представляется собой чистое поле с будкой охраны и домиком «продажного» отдела. То есть покупателю предлагают заплатить за нестроенный дом. Однако платить придется всего 5% от стоимости дома (если покупатель заказывает самый маленький домик — 125 тыс. рублей). Остальное выплачивается, когда дом уже полностью готов, и вместе с землей он сразу оформляется в собственность покупателя. Такая схема оплаты хороша не только тем, что фактически покупатель рискует только \$5 тыс. При оформлении в собственность земли и дома возможно получение ипотечного кредита, о чем у застройщика есть предварительная договоренность со Смоленским отделением Сбербанка.

Наконец, стоит сказать, что проекты не привязаны к участкам, так что на любом можно заказать хоть самый большой, хоть самый маленький дом. Но строительство будет вестись в плановом порядке независимо от хода продаж. Первая очередь (18 домов) должна быть закончена к августу, после этого сразу начнется строительство второй (50 домов). Если к этому времени останутся непроданные участки, то, как говорят девелоперы, «по умолчанию» будет ставиться проект №2 (87 кв. м, 3,2 млн рублей). Соответственно, самый дешевый вариант на стадии строительства получить не удастся.

Андрей Воскресенский



### КВАРТИРЫ

730 6699



#### Лаврушинский пер., 11, к.1

Уникальный архитектурный проект в тихом центре Москвы напротив Третьяковской галереи. Для ценителей искусства жизни.

Площадь: от 200 до 261 кв.м.

ID 5235



#### Пречистенская набережная

Новое предложение на Остоженке. Виды на Москву-реку, памятник Петру I, Храм Христа Спасителя и Кремль. Комплекс введен в эксплуатацию.

Площадь: от 75 кв.м.

ID 5274



#### Старовольнская ул., 15

Жилой квартал «Ближняя дача» вблизи Волынского леса. Особенность ландшафта - двухсотлетняя липовая аллея. Развитая инфраструктура.

Площадь: 187 кв.м без отделки.

ID 5753



#### Леонтьевский пер., 11/13

Дом в стиле «Русский Классицизм». Круглосуточная охрана, подземный паркинг. Квартира с отделкой в современном стиле. Приятные виды на старый центр города.

Площадь: 83,6 кв.м.

ID 5776



#### Бутковский, 5

Комплекс De Luxe на Остоженке. Квартира общ. пл. 180,8 кв.м с дороговозможной отделкой в современном стиле. В продаже также другие площади.

Площадь: от 180,8 кв.м.

ID 5769



### КАРТИНА РЫНКА

Рост спроса на рынке загородной недвижимости. Миф или реальность?

Экспертное мнение Константина Ковалева.

Весной 2009 г. многие игроки рынка отметили рост спроса на объекты жилой загородной недвижимости. Надолго ли это и в чем причина оживления со стороны покупателей: сезонность, обилие скидок и маркетинговых акций или же это преддверие окончания кризиса? Ответы на эти и другие вопросы читайте на сайте компании.

Подробнее на [www.blackwood.ru](http://www.blackwood.ru)

### ЗАГОРОДНЫЕ ДОМА

730 5577



#### Дмитровское ш., 20 км

Закрытый яхт-клуб с причалом на 100 яхт на берегу водохранилища. Апартаменты, дома, участки от 25 соток до 1 га (лесные, у воды и прилесные). На тер. яхт-клуба ресторанный комплекс с зоной отдыха, СПА и открытым подогреваемым бассейном.

ID 8896



#### Дмитровское ш., 20 км

Закрытый гольф-клуб на берегу водохранилища. Апартаменты, дома, участки от 25 соток до 1 га (лесные, у воды, прилесные и прилегающие к гольф-полю). Гольф-поле международного уровня 18 лунок. На тер. гольф-клуба клубхаус с рестораном, барами, бильярдной, сигарной и кинозалом.

ID 8896



#### Минское ш., 9 км

Дома на берегу озера от французских архитекторов 550-780 кв.м на лесных участках 20-30 соток. Элитный готовый поселок. Роскошная инфраструктура.

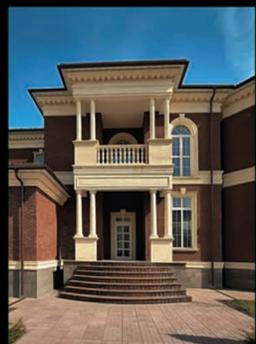
ID 5753



#### Рублево-Успенское ш., 23 км. Николаина гора

Особняк под ключ 720 кв.м на роскошном лесном участке 1 га в элитном охраняемом поселке. Вся инфраструктура. Никольной горы. Суперскидка!

ID 9569



#### Рублево-Успенское ш., 9 км. Жуковка

Элитный охраняемый поселок. Дома под отделку 700-1000 кв.м на уч. от 26 до 50 соток. Есть также участки на берегу Москвы-реки от 50 соток до 3 га.

ID 5776

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Срубить по-новому

ТЕХНОЛОГИИ



Деревянные дома от ведущих финских производителей — Honka (вверху) и Vuokatti (справа) почти не подешевели в кризисный период

(Окончание. Начало на стр. 17)

«Если говорить о домостроении, где часть материалов (например, комплект поставки деревянного дома) является импортной, то цена может даже увеличиться. При этом цена на готовый, построенный дом может нивелироваться за счет снижения собственной рентабельности подрядчика, а также за счет сокращения издержек строительной компании», — признается глава московского представительства компании «Росса Ракенне СПб» (эксклюзивный представитель компании Honka в России) Александр Львовский. По его словам, тенденции резкого удешевления жилья в большей степени касаются городских застройщиков, цены которых всегда содержали гораздо больший запас маржи.



Покупатели, желающие сэкономить, стали заказывать дома меньших площадей



## Работа с материалом

По словам Антона Матальгина, заметно растет интерес к деревянным домам, произведенным по более дешевым, чем раньше, технологиям. В первую очередь по такому пути пошли российские компании. «Наша компания не снижает цены на дома, но вывела на рынок новую линейку домов в экономсегменте, которые на 20–50% дешевле наших домов бизнес-сегмента», — говорит он. Эксперт отмечает, что если раньше обычным предложением в поселках западных направлений в 40–60 км от Москвы был дом площадью от 200 кв. м из классического клееного бруса больших сечений (от 165 мм), то сейчас все чаще в этой зоне встречаются дома меньших площадей (120–180 кв. м) из клееного бруса меньших сечений (125–160 мм).

Еще одним способом антикризисной оптимизации производства стало использование отечественных ресурсов. «Действительно, переход на отечественную древесину состоялся во всех сегментах, кроме самого верхнего, элитного», — отмечает Антон Матальгин. По его словам, «НЛК-Домостроение» использует полный спектр перечисленных выше рецептов — вывод на рынок домов небольших площадей по каркасной технологии или из клееного бруса с меньшими сечениями.

Гендиректор компании «Промикс» Дмитрий Григорьев рассказывает о новой немецкой технологии Massiv-Holz-Mauer, которую использует его компания. В ее основе — цельная стена из древесины, состоящая из высушенных досок произвольной длины толщиной 24 мм. Как отмечает Дмитрий Григорьев, такая технология (в русской традиции ее называют «массивные деревянные стены») позволяет экономить время. «С помощью современных технологий быстровозводимых деревянных домов можно сократить сроки строительства в 2–3 раза, а ресурсы, необходимые для строительства, в 10–15 раз», — объясняет он.

Можно вспомнить, что быстровозводимые технологии в западных странах получили свое развитие именно в экономически сложные периоды — во времена Великой депрессии в США и в послевоенные годы в Европе. Согласно статистике, 80% жителей Европы сегодня предпочитают строить дома с применением быстровозводимых методов строительства.

Однако компании, имеющие иностранные корни и возводящие дома по быстрой технологии, например Honka и Vuokatti, что-либо менять в своей технологии не стали. «Экономические потрясения не главный стимул изменения технологий. Иде продвигает отечественная древесина, годная для строительства качественных ограждающих и несущих конструкций? Ее нет, или она отнюдь не дешева», — говорит Александр Львовский.

По словам Николая Калинина, технология производства домов Vuokatti не может измениться ни при каких обстоятельствах — это только клееный брус финского производства и выполненный в заводских условиях комплект дома для сборки на месте. В качестве сырья применяется северная сосна, из которой вырезаются неподвижные пороки древесины и которая нарезается на 60–70-миллиметровые доски, а затем сушится при высокой температуре до 10–12% влажности. «Отличить финский клееный брус от российского очень просто: при большем сечении — меньшее количество ламелей, меньшее количество склеек, а это влияет на характеристики теплосбережения. У него правильная геометрия, он не имеет трещин и черных сучков на наружной поверхности», — говорит господин Калинин.

В результате финские компании в России пошли по пути сокращения дополнительных издержек. Так, Vuokatti предлагает некоторые комплектующие — двери, полы, лестницы — заменить на качественные российские образцы. Кроме того, клиентам рекомендуют обратить внимание на типовые проекты, позволяющие экономить деньги и время. «Пути оптимизации, наиболее эффективные при стабильном качестве услуг, — снижение всех возможных издержек по расходным статьям», — соглашается Александр Львовский. По словам Николая Калинина, главная задача производителя в период кризиса — не потерять качество в погоне за оптимизацией.

## Возможные преграды

Помимо оптимизации издержек или изменения технологии домостроительным комбинатам приходится ориентироваться на новый тип покупателя. Впервые, по словам Антона Матальгина, среди покупателей почти не осталось девелоперов, которые за свой счет строят коттеджные поселки. Если раньше девелопер выступал корпоративным оптовым покупателем, заказывающим по 10–50 домов в год, то сейчас максимум, что он может предложить, — это строить дома в его поселке под конкретными покупателями. Но и таких девелоперов осталось крайне мало.

Во-вторых, среди частных покупателей не осталось инвесторов. Таких покупателей устраивали недостроенные поселки, так как дом в момент покупки им был не нужен и покупку дома в таком поселке они рассматривали как хорошее размещение денег.

В-третьих, бюджет сегодняшних покупателей часто очень жестко ограничен. В результате, по словам Николая Калинина, при выборе дома существенным является не только стоимость строительства, но и экономика его эксплуатации. Гораздо практичнее заказчики подходят к определению общей площа-

ди, количества комнат, а также дополнительных построек на территории.

Участники рынка подтверждают, что портрет покупателя изменился. По словам руководителя аналитического центра «Инком-Недвижимость» Дмитрия Таганова, существует тенденция: чем выше класс недвижимости, тем меньше спрос на деревянное домостроение. «Во многом это предубеждение российских покупателей, которые хотят, чтобы их жилище было крепостью. В их понимании это кирпич или монолит», — говорит эксперт. По его словам, в поселке «Шервуд» на Новорижском шоссе только пять клиентов построили деревянные дома на своих участках — это меньше 5% от общего количества, в остальных поселках Villaggio Estate таких нет ни одного.

Другим важным ограничителем развития рынка является невозможность домостроительных комбинатов перестроить работу на новый лад, а также возможное падение качества. «Домостроительные комбинаты пытаются оптимизировать свое производство, но очень быстро они это сделать не могут. Сейчас комбинаты разрабатывают концепции экономичных домов за счет снижения толщины бревна и упрощения узлов», — говорит Владимир Яхонтов. Такие экономичные коттеджи не всегда отвечают требованиям санитарных и строительных норм и правил для жилых домов, но вполне приемлемы для дачи. «Экономить на материале у строителей получается не очень хорошо», — считает эксперт.

Однако в целом, отмечают эксперты, все большую популярность приобретает каркасное производство низкого ценового сегмента. По словам Антона Шетвина, из тенденций нынешнего года можно упомянуть вполне возможное резкое увеличение продаж комплектов домов, производство которых основано на каркасных и прочих смешанных технологиях. «Псевдоканадские, немецкие и т. п. дома, производственные линии которых простаивали из-за низкого потребительского спроса, в нынешних условиях могут стать более востребованными и получить шанс на завоевание своей ниши на рынке загородного домостроения», — говорит он.

По мнению экспертов, такие дома, собранные по каркасной технологии, могут стать «хитом» кризисных лет — их предлагают как в «дальних дачах» в 120 км от Москвы, так и в престижных поселках на Истринском водохранилище, что трудно было себе представить год назад. Однако именитые компании, работающие в деревянном домостроении, смотрят в будущее с оптимизмом.

«Наш прогноз — рынок деревянного домостроения в нашем сегменте серьезно не упадет. Мы рассчитываем в 2009 году по результату не отстать от 2008 года», — говорит Николай Калинин. По его словам, с конца февраля началась сезонная активизация клиентов. «К нам приходит много запросов на сайт, по телефону. Люди приезжают, изучают предложения. Однако разница в поведении сегодняшнего клиента по сравнению с прошлого года заключается в неспешности принятия решения. Чувствуется, что клиент серьезно мониторит рынок», — говорит он. Так же видит ситуацию в компании Honka. «Мы всегда занимались индивидуальными заказами, а не типовым строительством. Возможно, стало меньше клиентов, которые распорядились кредитными средствами, а больше стало потенциальных покупателей, рассматривающих на свои силы, но в целом их требования остались прежними», — добавляет Александр Львовский.

Алексей Лоссан

**ПОДПИСЫВАЕМСЯ  
ПОД КАЖДЫМ  
СЛОВОМ.  
ПОДПИШИТЕСЬ И ВЫ.  
ПОДПИСКА  
ИЮЛЬ –  
ДЕКАБРЬ 09**

## Коммерсантъ

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»

Главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе.

## Власть

Еженедельный аналитический журнал «Коммерсантъ Власть»

Власть в России и других странах: секреты и технологии.

## ДЕНЬГИ

Еженедельный экономический журнал «Коммерсантъ Деньги»

Основные тенденции и проблемы российской и мировой экономики.

## Секрет фирмы

Ежемесячный деловой журнал «Коммерсантъ Секрет фирмы»

Реальные примеры ведения бизнеса.

## CITIZEN K

Ежеквартальный культурный европейский журнал

Профессиональный гид в мире стиля, красоты и интересных личностей.

## Пакетная подписка

«Коммерсантъ+» — уникальная возможность подписаться на несколько изданий по льготной цене  
«Коммерсантъ+ Стандарт»: газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Власть» и «Коммерсантъ Деньги»  
«Коммерсантъ+ Базис»: журналы «Коммерсантъ Власть» и «Коммерсантъ Деньги»

## Подписка через редакцию

специальные цены при оплате подписки через редакцию  
консультации персонального менеджера по вопросам обслуживания подписки  
предоставление полного пакета бухгалтерской документации (для юридических лиц)  
выбор формы оплаты: пластиковыми картами платежных систем VISA, EUROCARD/MASTERCARD, DINERS CLUB; с помощью платежной системы Яндекс. Деньги; через любое отделение Сбербанка РФ; безналичный расчет; по подписным скретч-картам

## Чтобы оформить подписку

оформите счет на оплату для юридических лиц или квитанцию для физических лиц по телефонам: 8 800 200 2556 (бесплатно из любого региона РФ), (495) 721 2882 или на сайте [www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru) в разделе «Подписка»



Реклама

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Проверка на живость

## Тактика

(Окончание. Начало на стр. 17)

«Наибольшие сложности сейчас испытывают застройщики, которые слишком оптимистично оценивали рынок. — Резюмирует директор по инвестициям Urban Group Андрей Пучков. — Агрессивная стратегия развития сыграла с ними злую шутку. Налицо разрыв между краткосрочными обязательствами и неправильно оцененными доходными потоками. Высокие ожидания в планировании продаж и привлечение под эти планы краткосрочных кредитов — вот основная причина, по которой ряд застройщиков, некоторые — очень крупные, попал или еще попадет в непростое положение».

## Предъявите документы

Собственно, задача покупателя в кризис такая же, как и во все другие времена, — приобрести квартиру, которая будет построена и сдана госкомиссии в соответствии с заявленными сроками. Вот только выполнить ее стало сложнее: слишком много вчера еще благополучных компаний сегодня оказались под угрозой. В нынешнее время покупатель должен проявить бдительность и начать делать то, что российский человек крайне не любит, — внимательно изучать документы.

В первую очередь нужно запросить правоустанавливающую документацию и начать с права на землю. Оно может быть установлено несколькими документами, но в Москве это чаще всего договор аренды с собственником земельного участка (либо субаренды — с арендатором).

Если земля в собственности, покупателю должны показать свидетельство о государственной регистрации права собственности на земельный участок и документы, на основании которых это право возникло, скорее всего — договор продажи, реж — договор дарения или мены и другие.

Также у застройщика может быть право безвозмездного пользования земельным участком, находящимся в государственной или муниципальной собственности, установленном свидетельством о регистрации права безвозмездного пользования. Например, компания «Интеко» построила ЖК «Шуваловский» на землях МГУ, обладая именно таким правом, а одним из условий контракта было возведение силами застройщика корпуса университетской библиотеки.

Мало убедиться в наличии указанных документов — нужно внимательно изучить их содержание. Следует убедиться, что указанное целевое назначение участка соответствует тому, что делается на участке в реальности. Только в течение последнего месяца я дважды столкнулся с нарушениями, — рассказывает старший юрист департамента «Недвижимость» компании Sameta Денис Шорин. — В одном случае участок предостав-



лен в качестве дополнительной площадки для размещения рабочего городка при строительстве гостиничного комплекса, однако компания строит там жилой дом. Другой пример — обратный: участок предоставлен городом под строительство жилых объектов, а инвестор возводит там гостиничный комплекс. Чем все закончится в обоих случаях — неизвестно».

Еще две необходимые для ознакомления бумаги — это распорядительный документ органа власти, который, по сути, является решением о реализации инвестиционного проекта, и инвестиционный контракт.

«Если в распоряжении описываются все ключевые условия реализации проекта, то инвестконтракт эти позиции конкретизирует — в частности, в нем указывается, какие обязательства по финансированию, строительству, оформлению прав лежат на каждой из сторон инвестконтракта, — объясняет руководитель службы застройщика по Москве ГК «Стройтекс» Юлия Чепрасова. — Эти документы помогут покупателю разобраться, какие права имеет застройщик на те площадки, которые он продает».

Иными словами, при покупке квартиры важно убедиться в ее принадлежности конкретной компании. Если у инвестиционного контракта несколько владельцев, то нужно смотреть, как распределены доли между его участниками. «Обязательно должен быть в наличии предварительный протокол распределения площадей. Вам должны не на словах объяснить: вот это наше, а вот это чужое — все должно быть отражено на бумаге. Мне не раз приходилось сталкиваться со случаями попыток реализации квартир, принадлежащих, например, Москве. Если доля перепродавалась, также имеет смысл потребовать документы, подтверждающие факт оплаты своей доли каждым новым покупателем», — советует Дмитрий Шорин.

## Точный срок

Сегодня покупатели жилья принимают, что самая надежная форма договора с застройщи-

ком — это, конечно, договор долевого участия. Однако использование застройщиком другой договорной схемы само по себе еще не повод отказываться от приобретения подходящей квартиры. Это становится целесообразно, когда в нем обнаруживаются дополнительные факторы риска.

Допустим, в предварительном договоре продажи отсутствует точная дата, до истечения которой должен быть заключен основной договор. Между тем, исходя из Гражданского кодекса, в этом договоре должен быть либо указан точный срок, либо он автоматически равен одному году.

«Через год это уже бумажка ни о чем, которая позволяет застройщику вернуть покупателю деньги и не исполнять свои обязательства. У нас в практике был единственный случай с компанией-продавцом, когда мы добились изменения срока действия договора, приплюсвав еще два года к приближительному моменту оформления права собственности. Таким образом мы минимизировали риски клиента, связанные с потенциальным отказом продавца на заключение основного договора купли-продажи в связи с истечением срока действия предварительного», — рассказывает Денис Шорин.

При этом, обращает внимание юрист, различные «плавающие» даты, например привязка срока действия предварительного договора к оформлению права собственности на застройщика, являются, по сути, фикцией: без точной даты такой договор все равно имеет срок действия один год.

## Не прятать ваши деньги

Если правые нарушения застройщика обычно ведут к долгим кровопролитным тяжбам, то финансовые проблемы — к невозможности осуществлять дальнейшее строительство. По мнению экспертов, больше доверия заслуживают проекты, в структуре финансирования которых преобладают собственные средства компании. Кредиты, превосходящие активы, свидетельствуют об угрозе бизнесу. «Чем меньше отношение кредита к залому, тем

лучше, — объясняет Владимир Пономарев. — Например, если кредит составляет 20%, а все остальное — свои ресурсы и средства дольщиков, компания имеет все шансы пережить кризис и завершить проекты».

С экспертом соглашается и Денис Шорин: «С учетом возможного падения цен, оставшихся продаж, остановки строительства в силу отсутствия средств и т. п. вероятность падения проекта за точку безубыточности, в минус, становится очень высокой. Подсчитано, что кредит, составляющий порядка 20% от средств компании, в нынешних условиях даже при небольших продажах можно гасить. Если сумма заемных средств больше 50%, то риск слишком велик, и тут многое зависит от масштабов застройщика: у небольшой компании при таких показателях есть все шансы завалить проект, а крупные имеют значительно больше возможностей перераспределения средств и ресурсов».

Легче всего проверить эти показатели у компаний, работающих по закону №214 «О долевом инвестировании в строительство жилья»: размеры собственного и заемного капитала указываются в проектной декларации, которая в обязательном порядке размещается на сайте компании.

Если застройщик не работает по 214 ФЗ и не публикует финансовую информацию, у него можно запросить в частном порядке ряд документов, таких, как утвержденный годовой отчет, аудиторское заключение за последний год работы, бухгалтерский баланс за последний квартал, распределение прибыли и убытков за последние три года. «Сегодня любое заинтересованное лицо может запросить у любого застройщика подобную информацию, и последний, если он заинтересован в покупателе, не станет ее скрывать», — убежден Владимир Пономарев. Слова эксперта подтверждает практик. «Мы готовы предоставлять по запросам покупателей все документы в соответствии с 214 ФЗ», — говорит руководитель отдела продаж московского отделения группы компаний «Пионер» Василий Шорников. — Нам это

только на руку, поскольку покупатели увидят, что у нас все документы в порядке и открыта постоянная кредитная линия в Сбербанке. Но большинство наших покупателей интересуется в основном только правоустанавливающими документами». Как объяснил Василий Шорников, подобные документы не принято высылать по почте и отдавать на руки — обычно их предоставляют для изучения непосредственно в офисе продаж.

## Раз кирпичик, два кирпичик

Еще один критерий, проверка которого не придется брать от покупателя особых знаний, — текущая строительная активность компании. Первый признак финансовых трудностей застройщика — приостановление стройки.

Покупателю нужно не пожалеть времени и приехать на объект несколько раз, чтобы увидеть, какими темпами ведется строительство. «Например, у нас на площадке сейчас работает пять кранов. На сегодняшний день у двух корпусов построено восемь этажей, у двух других — три и один. Если вы приедете к нам через неделю, у каждого из корпусов, скорее всего, прибавится по этажу. Примерно такие должны быть темпы строительства монолитного дома», — говорит Василий Шорников. «Покупателю квартиры в обязательном порядке нужно попросить график строительства и посмотреть, соответствует ли то, что происходит на площадке, тому, что должно быть сейчас по графику», — считает Юлия Чепрасова.

Личные наблюдения можно подкрепить мнением других людей. Господин Шорников рекомендует распространить об объекте охрану (обычно это совершенно непредвзятые люди) и жителей окружающих домов. Нелишне также ознакомиться с отзывами о деятельности застройщика, у которого вы планируете купить квартиру, на интернет-форумах (есть форумы населенных пунктов, есть форумы отдельных проектов). Здесь можно узнать о том, с какими проблемами сталкиваются покупатели квартир, какими темпами идет строительство. Но важно понимать, даже при соблюдении всех вышеперечисленных условий не может быть полной гарантии того, что строительство будет завершено в срок.

Надежда Козицкая

ООО «Эталон-Инвест» Лиц. ТС-1-99-02-27-0-7715337622-073202-1 от 30.06.2008 (срок действия до 30.06.2013 г.)

## КВАРТИРЫ В КРАСНОГОРСКЕ

### ИЗУМРУДНЫЕ ХОЛМЫ

Жилищно - Строительный Кооператив

**квадратный метр от 60 000 руб.!**

**Беспроцентные рассрочки до конца строительства**

**Рассрочка до 5 лет**

**10% первый взнос**

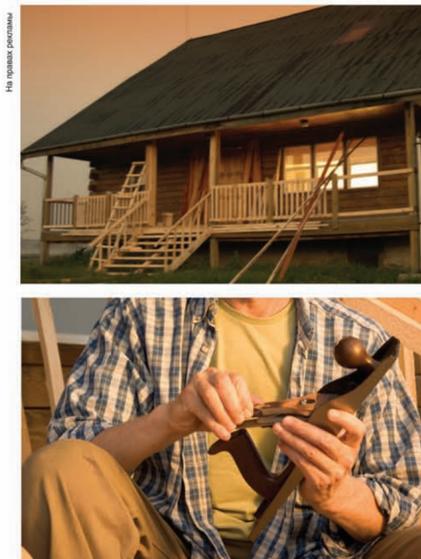
**(495) 786-6203**

**(495) 660-5464**

**(495) 980-5559**

**ЭТАЛОН - ИНВЕСТ**

1 очередь



## Страхование имущества

Кто не мечтал заглянуть в свое будущее? Чтобы в очередной раз убедиться: с тем домом, что строил еще Ваш отец, все в порядке... Полис добровольного страхования имущества ГСК «Югория» защитит Вашу собственность от непредвиденных ситуаций и поможет Вашей семье с большей уверенностью смотреть в будущее.

ОАО «Государственная страховая компания «Югория» предлагает комплексные программы страхования имущества, которые помогут защитить здания и сооружения, дома, квартиры, загородные строения, включая элементы конструкции и отделку помещений, а также производственное оборудование, мебель, различную технику, оконные стекла и зеркала, витрины, товары на складе и др.

Москва (495) 970-10-70  
Санкт-Петербург (812) 331-99-33  
Ханты-Мансийск (3467) 357-160  
www.ugsk.ru

**ЮГОРИЯ**  
ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Для полной уверенности



Лицензия МФ РФ С 3211 86 и МФ РФ П 3211 86

## ДОМ ЦЕНЫ

## Спрос с оглядкой

## Москва

На московском рынке недвижимости ситуация остается напряженной. Риэлтеры утверждают, что «дна» рынок уже достиг, покупатели пока не верят, но интерес проявляют.

«По итогам марта средняя стоимость столичного квадратного метра в валюте продемонстрировала снижение на 3–5%, при этом не стоит забывать об индивидуальных скидках покупателям на этапе переговоров», — приводит статистику директор по маркетингу ГК «Конти» Юрий Синяев. По мнению Дмитрия Таганова, руководителя аналитического центра корпорации «Инком», колебания цен отражали не столько рыночную ситуацию, сколько динамику курса рубля по отношению к доллару. Так, в марте в течение трех недель (с 9 по 30 марта) курс рубля укреплялся. В результате цены вели себя предсказуемо: незначительно повышались в долларах и понижались в рублях. В первую неделю апреля трехнедельное укрепление курса рубля сменилось небольшим понижением его стоимости по отношению к доллару — на 1,1% (за неделю 30 марта — 5 апреля средневзвешенный курс рубля составил 33,81 руб./\$). В результате динамика цен поменялась на противоположную: 30 марта — 5 апреля долларские цены падали, рублевые цены или снижались (но не так сильно, как долларские), или незначительно подрастали.

На первичном рынке ситуация несколько иная. «Средняя цена квадратного метра по Москве без учета элитных объектов в марте снизилась на 0,6% по сравнению с февралем и составила \$6561 за квадратный метр», — констатирует Дмитрий Таганов. Средняя цена па-

нельного жилья в марте составила \$4842 за квадратный метр, монолитно-кирпичного — \$7018 за квадратный метр. Самыми дорогими остаются новостройки, расположенные в ЦАО: в марте средняя цена на них составила \$18 447 за квадратный метр. Самыми доступными в марте оказались панельные новостройки в Зеленограде: их стоимость составила около \$3033 за квадратный метр.

Но в целом начиная с весны можно отметить снижение темпов отселения недвижимости. Более того, в апреле уже отмечается рост стоимости в некоторых сегментах недвижимости жилого фонда столицы (например, вторичного жилья экономкласса).

При этом количество обращений к риэлтерам и в строительные компании растет, но по-прежнему большинство из них не завершается сделками, хотя количество последних в последнее время увеличивается.

«Значительное оживление спроса, которое мы фиксируем, пока не отражается в официальных прайс-листах большинства компаний, но уже влияет на размер скидки. Застройщики дают ее менее охотно и в меньшем объеме», — утверждает Виктор Преснов, коммерческий директор инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI».

Это связано не только с возвращением интереса к рынку недвижимости, но и уменьшением числа предложений в до-

## Строящиеся жилые комплексы Москвы

Адрес	Название	Стадия готовности	Изменение цены (к марту 2009 года)	Цена предложения (руб./кв. м)
Ул. Адмирала Лазарева, мкр. 7, к. 1	—	Сдача ГК — 2010 год	84961	0
Ул. Академика Анохина, вл. 26	—	Сдан ГК	144840	1
Ул. Академика Волгина, вл. 12–14, к. 8	—	Сдача ГК — второй квартал 2009 года	170040	0
Алтуфьевское ш., 77	—	Срок сдачи ГК — 2009 год	129000	0
Ул. Береговая, д. 8	«Покровский берег»	Сдача ГК — 2009 год	315000	0
Пр-т Вернадского, вл. 105	«Елена»	Сдан ГК	163492	0
Пр-т Вернадского, вл. 84	«Академия-Люкс»	Сдача ГК — второй квартал 2009 года	171294	0
Ул. Архитектора Власова, вл. 13–21	«Академдом»	Сдача ГК — 2008 год	210000	0
Ул. Днепронепетровская, 185	—	Сдача ГК — 2009 год	137000	1
Еропкинский пер., 16	—	Срок сдачи ГК — 2008 год	395850	0
Ул. Маршала Кагулова, 24	«Янтарный город»	Сдача ГК — 2008 год	160000	2
Кожухово, мкр. 9, к. 13	—	Сдача ГК — 2009 год	84000	Не предлагалась
Коробейников пер., вл. 1/2	«Парк Палас»	Сдача ГК — 2009 год	602113	-2
Кочновский пр-д, вл. 4, к. 1	—	Сдан ГК	135501	-16
Кронштадтский б-р, 49А	«Кронштадтский»	Сдача ГК — четвертый квартал 2010 года	143000	0
Кутузовский пр-т, 23	—	Сдан ГК	528521	0
Ленинградское ш., 25	«Северный парк»	Сдача ГК — второй квартал 2009 года	133803	10
Ул. Липецкая	«Кантемировский»	Сдача ГК — четвертый квартал 2009 года	99960	0
Ул. Лобачевского, 100А	«Аксима»	Сдача ГК — четвертый квартал 2009 года	150000	0
Ул. Малинная, 12, к. 1	—	Срок сдачи ГК — 2008 год	100000	0
Ул. Маршала Рыбалко, вл. 2, к. 5	«Маршал»	Сдача ГК — 2009 год	184168	0
Мичуринский пр-т, кв. 5–6, к. 11	—	Сдача ГК — 2009 год	169971	23
Мичуринский пр-т, 39А	«Дипломат»	Сдача ГК — 2008 год	163800	0
Мичуринский пр-т, кв. 5–6, к. 58	—	Срок сдачи ГК — 2009 год	178000	0
Ул. Мишина, 57	«Дом на Масловке»	Сдача ГК — 2009 год	160000	-2
Ул. Молодогвардейская, 13, вл. 15	—	Сдан ГК	165000	0
1-й Нагатинский пр-д, вл. 11	«Скай Форт»	Сдача ГК — 2010 год	111550	0
Нахимовский пр., 47	—	Сдача ГК — 2008 год	267600	0
Нахимовский пр-т, 4А	«Примавера»	Сдача ГК — 2008 год	149760	0
Ул. Нижегородская, 84	—	Сдача ГК — 2009 год	119700	0
Ул. Окская, к. 13, 15, 19, 20	—	Сдан ГК	97674	0
Ул. Привольная, вл. 58	—	Сдача ГК — 2009 год	125000	9
Пр-т Маршала Жукова, вл. 72–74	«Континенталь»	Сдача ГК — 2009 год	122500	0
Ул. Пудовкина, к. 6А	«Обыкновенное чудо»	Сдача ГК — 2009 год	147321	0
Ул. Пырьева, вл. 2	«Рексисер»	Сдан ГК	334507	0
Ул. Станиславского, 21	«Одиннадцать Станиславского»	Сдача ГК — 2009 год	417500	-10
Ул. Тевдровская, 14, к. 5, 6	«Лазурный блок»	Сдача ГК — 2008 год	150000	2
Трехгорный вал, 14	«Трилогия»	Сдача ГК — 2009 год	195000	0
Ул. 3-я Песчаная, вл. 2А	«Приват Сквер»	Сдан ГК	160000	0
Хорошевское ш., 15Б	«Гранд-Парк», 3-я очередь	Сдан ГК	166292	0
Хорошевское ш., вл. 2–20	—	Сдан ГК	108200	0
2-й Шеминский пер., вл. 2А	—	Сдача ГК — 2009 год	266398	-5
Южное Тушино, вл. 5	—	Сдача ГК — 2009 год	69767	0
Ул. Б. Якиманка, вл. 22	«Коперник»	Сдан ГК	401258	0

Источники: «Мизль», «Сити XXI», МИАН, данные компаний-застройщиков.

мах высокой степени готовности. Многие проекты остаются на «бумажной» стадии и в связи со сложностью финансирования объектов на начальной стадии строительства — кредиты под новые объекты получить крайне сложно. А ряд

девелоперов просто по-прежнему придерживает свои объекты, дожидаясь стабилизации и дальнейшего роста на рынке недвижимости.

А на рынке элитной недвижимости наблюдается явное

оживление. Но сделки в основном осуществляются в домах финальной стадии готовности и на вторичном рынке, поскольку риски, связанные с недостроенными домами, довольно велики. Покупатели се-

годня тщательно подходят к выбору, самостоятельно проводят исследования рынка, перед финальным решением просматривают не один вариант. Причин оживления несколько. «Вопервых, за кризисные полгода

у людей сложилось понимание рыночной ситуации, во-вторых, заметно снизились цены, продавцы предоставляют существенные скидки по заявленной цене. В целом по элитному сегменту произошло снижение цен на 30–40%, известны случаи, когда совершались сделки с 50-процентным дисконтом по сравнению с докризисными ценами», — объясняет Наталья Шичанина, руководитель продаж проекта «Одиннадцать Станиславского».

Менее радостна для продавцов ситуация на вторичном рынке, где предложение растет, в результате чего началось накопление предложения без последующей реализации.

«Покупатели по-прежнему занимают осторожную, выжидательную позицию, а продавцы до сих пор надеются на скорое восстановление активности на рынке», — отмечает Евгений Скоморовский, управляющий директор «Century 21 Запад». Увеличивается лишь число альтернативных сделок, где речь, как правило, не идет о вовлечении солидной денежной массы, клиент лишь дополняет разницу между проданной и покупаемой квартирой. Заявленная стоимость квадратного метра городского жилья, предлагаемого к продаже, находится в диапазоне 130–150 тыс. рублей, в то время как покупатели проявляют интерес к квартирам, по ценам на уровне 110–130 тыс. рублей.

«Парадокс заключается в том, что пока снижение цен отстает от снижения покупательной способности. Возникшие ценовые ножницы между желанием продавцов и возможностями покупателей не должны раскрываться слишком сильно. В противном случае это может привести к полной остановке рынка», — говорит независимый аналитик Андрей Бекетов.

Татьяна Комарова

## Отказ от доли

## законодательство

До кризиса инвестиционные договоры на строящиеся жилье продавались с такой же легкостью, что и готовые квартиры. Сейчас ситуация изменилась, и продать свою долю в строящемся доме намного сложнее. Спрос на них упал почти до нуля, а соинвестор при этом оказывается заложником застройщика и банка — если под инвестиционный договор был взят ипотечный кредит.

## Обязательное согласование

Сложная юридическая ситуация, сложившаяся вокруг инвестиционных договоров, которые заключают частные покупатели с застройщиком, ставит соинвесторов практически в положение подчинения по отношению к застройщику. «Инвестиционный договор по своей сути ничтожен, потому что закон «О долевом участии» запрещает застройщикам привлекать средства частных лиц не по договору долевого участия. По факту отношения сторон в этом договоре регулируются законом об инвестиционной деятельности, в котором содержится отсылка к 12 статьям, и все они «ни о чем». Таким образом, отношения по факту регулируются договором инвестирования», — говорит руководитель департамента «Недвижимость. Земля. Строительство» юридической фирмы «Вегас-Лекс» Юрий Борисенко. В свою очередь, эти договоры традиционно являются типовыми и составляются юриди-

ческими отделами строительных компаний. Таким образом, получается, что основные требования и обязательства сторон диктуются самим застройщиком. В результате застройщик становится соучастником договора по переуступке прав требования по договору.

То, что соинвестор должен согласовать переуступку прав собственности, подтверждают сами девелоперы. По словам ведущего специалиста отдела продаж компании «Персвет-Девелопмент» Натальи Манцевой, если соинвестор, купивший квартиру в новостройке, желает ее продать до ввода дома в эксплуатацию, то данная сделка оформляется как уступка права требования по договору. В данном случае соинвестор обязательно извещает застройщика о том, что собирается продать квартиру. Таким образом, уступка права требования происходит по договоренности сторон. В компании Capital Group также подтвердили, что покупатель должен согласовывать с застройщиком продажу инвестиционно-го контракта, и процедура этого согласования регулируется подписанным обеими сторонами протоколом. Однако предоставить пример протокола в компании отказались.

«Поскольку застройщик в итоге отвечает за конечную регистрацию прав собственности на квартиры в жилом доме, мы ведем учет покупателя во избежание «двойных продаж». Обязательное получение согласия застройщика на передачу прав предусмотрено договором с покупателем», —

объясняет аналогичные правила в своей компании руководитель юридической отдела инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI» Анна Шлесина. Такую же точку зрения высказывают и юристы. «Застройщик должен быть уверен, кому ему отдавать жилплощадь, чтобы не было двойных продаж и перепродаж. Кроме того, с каждым новым инвестором можно поговориться, предложить ему новые условия, продать ему в нагрузку гараж, и вообще это повод встретиться», — говорит Юрий Борисенко.

Однако это правило работает не всегда. Некоторые компании требуют согласовать только первую уступку договора. «В большинстве заключенных нами с покупателями договоров есть пункт, по которому покупатель (правоприобретатель) вправе передать свои права и обязанности по договору другому лицу с согласия всех сторон договора (включая нас)», — говорит советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. По его словам, это касается только первого перехода прав от покупателя к другому физическому лицу. При дальнейшей переуступке этой же квартиры согласование уже не требуется. «Особенных условий для получения нашего согласования нет, скорее даже мы можем за небольшую плату помочь в формировании пакета документов и проведении сделки», — добавляет эксперт.

Более того, по словам Анны Шлесиной, в последнее время в практике застройщиков появился новый тренд — выкуп

в продажу. Многие проекты остаются на «бумажной» стадии и в связи со сложностью финансирования объектов на начальной стадии строительства — кредиты под новые объекты получить крайне сложно. А ряд

договора у частного соинвестора. «Покупатель может продать свой договор на открытом рынке, но часто он в силу разных обстоятельств обращается непосредственно к застройщику с просьбой расторгнуть договор и вернуть деньги», — объясняет эксперт. Еще совсем недавно такую схему сложно было представить, однако на падающем рынке при остановившихся стройках некоторые соинвесторы могут предпочесть и такой выход.

## Рынок перепродаж

Риэлтерские компании фиксируют большое число сделок с участием инвестиционных договоров. «Есть две формы, по которым осуществляется продажа новостройки, — инвестиционный договор и договор предварительной купли-продажи. Практически все сделки на регулярном рынке на недостроенные объекты продаются по этим формам», — рассказывает управляющий партнер «Мизль-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов. По словам эксперта, в прошлом году его компания продала около 1 тыс. инвестиционных договоров и предварительных договоров, а в этом году из-за падения спроса — всего несколько десятков.

По словам руководителя департамента городской недвижимости HomeHunter Татьяны Вакуленко, примерно 60% городских объектов продается по инвестиционным контрактам. «Насколько такие контракты удаются быстро продать, зависит только лишь от качества проекта. Срок экспозиции та-

ких объектов совершенно разный — от недели до двух лет, все зависит от правильного соотношения цены и качества», — отмечает госпожа Вакуленко. По ее словам, в компании Home Hunter был случай, когда одну и ту же квартиру в доме класса «де люкс» в одном из центральных районов Москвы после продажи собственнику от застройщика продавали по переуступке прав еще два раза, до того как дом был сдан. «Самое интересное, что когда право собственности на эту квартиру было получено, мы опять продали эту квартиру, но уже с правом собственности», — добавляет эксперт. По данным Юрия Борисенко, средства соинвесторов привлекают следующим образом: 10–15% — договоры долевого участия, 30% — договоры инвестирования, остальное — договоры предварительной купли-продажи.

В некоторых риэлтерских компаниях напрямую не рекомендуют своим клиентам покупать квартиры по таким договорам. «Привлечение средств на строительство жилья по инвестиционным договорам запрещено с января 2006 года. Соответственно, мы не рекомендуем нашим клиентам заключать подобные договоры, за исключением тех контрактов, которые были заключены до января 2006 года», — говорит юрист компании Vesco Group Анна Ракигина. По ее словам, только договор долевого строительства может дать наибольшую защиту покупателям. С другой стороны, по инвестиционному контракту можно купить квартиру за меньшую цену. «Данные предложения являются интересными для покупателя, так как реализуются с дисконтом по отношению к аналогичным квартирам „от застройщика“, — говорит руководитель направления новостроек МИАН Руслан Кобзарев. По его словам, понимая, что конкурировать с застройщиками, которые имеют имя, сайт объекта и используют другие инструменты маркетингового продвижения, соинвесторы не могут, они готовы предоставлять выгодные цены особенно сегодня. «Для нас, в свою оче-

редь, возможность реализовать объемы нескольких соинвесторов также интересна, так как мы предлагаем намного больший ассортимент, нежели покупатель может приобрести у самого застройщика», — добавляет эксперт. Практически редь идет об одних и тех же договорах, но покупатель с большей охотой обычно заключит этот договор с застройщиком, чем согласится на переуступку прав, опасаясь подводных камней. Однако по мнению экспертов, на рынок в ближайшее время будет выходить все больше таких предложений. «Многие застройщики в связи с финансовыми сложностями рассчитываются со своими партнерами и подрядными организациями квартирами, которые в дальнейшем реализуют агентство недвижимости», — говорит Роман Кобзарев. Зачастую эти сделки оформляются как раз по инвестиционному договору.

## Ипотечные соинвесторы

Многие соинвесторы, которые взяли ипотечный кредит под строящиеся дома, сейчас пытаются продать свои инвестиционные договоры, чтобы расплатиться с банком. По данным ЦБ, объем задолженности по кредитам на приобретение жилья в рублях и иностранной валюте на начало года превышал 1,2 трлн руб. Из них на ипотечные кредиты (выданные под залог приобретаемой недвижимости) приходится 776,5 млрд руб. в рублях и 218,6 млрд руб. в иностранной валюте. При этом если выдачу таких кредитов в связи с кризисом банки практически прекратили, то просроченная задолженность сейчас растет почти теми же темпами, которые демонстрировал в докризисное время кредитование. В четвертом квартале 2008 года просроченная задолженность по жилищным кредитам в рублях увеличилась вдвое — до 6,7 млрд руб., в валюте — почти в три раза, до 6,3 млрд руб.

В ситуации возникновения просрочки в более выгодном положении находится заемщик, взявший кредит на приобретение жилья на вторичном рынке. Сейчас банки пред-

лагают заемщикам, чья платежеспособность в связи с кризисом снизилась, различные варианты решения проблемы — реструктуризацию кредита, изменение очередности платежей, снижение штрафных санкций. Заемщик также может попытаться воспользоваться поддержкой со стороны государства, обратившись в АИЖК. В самом крайнем случае можно по договоренности с банком продать приобретенную в кредит квартиру.

В более сложном положении находятся заемщики, взявшие кредит на приобретение строящегося жилья, которое до сих пор не введено в эксплуатацию. Государство помогает таким заемщикам не готово — им придется рассчитываться на собственные силы и искать компромиссное решение с кредитором. Официальной статистики относительно объема кредитов, выданных банками на приобретение строящегося жилья, нет, поэтому оценить «масштаб бедствия» сейчас вряд ли возможно. До кризиса банки очень активно выдавали кредиты на покупку строящегося жилья. По данным агентства недвижимости МИАН, до кризиса в кредит продавалось 15–20% новостроек.

По экспертным оценкам, на приобретение строящегося жилья, а также кредиты, выданные без залога, приходится до 20% от общего объема выдачи жилищных кредитов. У ВТБ 24 доля кредитов на приобретение строящегося жилья в общем портфеле на начало года (181 млрд руб.) составляла 25%, у «Абсолют банка» и банка «Уралсиб» — порядка 40%, у Банка жилищного финансирования (5 млрд руб.) — около 60%.

Банки, как правило, выдавали кредиты на приобретение строящегося жилья только у аккредитованных застройщиков. Однако аккредитация застройщика не означает, что у банка есть какие-то особые обязательства перед заемщиком на случай возникновения проблем у этой компании — банк не отвечает по обязательствам застройщика, — отмечает замначальника управления сопровождения кредитов банка «Жилфинанс» Евге-

ний Конин. — При этом у заемщика, согласно соглашению с банком, есть обязательства перед ним по погашению взятого кредита вне зависимости от ситуации с застройщиком. При этом банки готовы находить совместное решение этой проблемы с заемщиками, однако полностью отказаться от требований по кредиту в случае возникновения проблем у застройщика не намерены.

Если обслуживать кредит на строящееся жилье не может сам заемщик, можно попытаться договориться с банком о переуступке права требования по кредиту. «В этом случае банк совместно с заемщиком может найти заинтересованного в приобретении квартиры покупателя, на которого переформируется кредит», — поясняет Евгений Конин. В этом случае заемщик переуступает права требования на квартиру, а кредит переводится на нового заемщика. По словам господина Конина, с конца прошлого года банк «Жилфинанс» уже заключил пять таких сделок.

Когда застройщик не исполняет обязательства по сдаче приобретенной в кредит квартиры, у заемщика появляются основания для расторжения заключенного договора и возврата потраченных средств. «За счет этих средств и будет погашен взятый в банке кредит», — говорит старший вице-президент МБРР Андрей Шелковский. — Если был заключен договор предварительной купли-продажи с использованием векселей застройщика, банк может также от своего имени предъявить претензии к застройщику и потребовать возврата средств.

Проблема заключается в том, что получить средства у застройщика, у которого возникли проблемы со сдачей дома, сразу вряд ли удастся. «В зависимости от ситуации с застройщиком банк может перенести срок исполнения обязательств заемщиком, одновременно отменив штрафные санкции», — рассказывает Евгений Конин. — Также возможно снижение размера аннуитетных платежей, привлечение созаемщика».

Алексей Лосан, Мария Белова

**Квартиры в аренду**  
в домах для дипкорпуса  
Кутузовский проспект, Проспект Мира, Ленинский проспект  
и другие адреса в различных районах Москвы

ГлавуТДК при МИД России • www.urpdk.ru • (495) 770-35-35

# ДОМ ЦЕНЫ

## Сезонный оптимизм

### Подмосковье

Интерес к загородной недвижимости у покупателей начал возрождаться. Застройщики этому радуются, но повышать цены и «размораживать» проекты пока опасаются. Возможно, ситуация изменится после майских праздников.

«Спрос на загородные домовладения, упавший к началу весны в соответствии с общими тенденциями в 2,5–5 раз в зависимости от сегмента рынка, в марте несколько вырос и сегодня сконцентрировался преимущественно на ликвидных проектах эконом-класса и мультиформата. К примеру, в наших поселках в марте по сравнению с февралем спрос вырос в 2,3 раза», — говорит Геннадий Теряев, директор департамента развития бизнеса холдинга Rodex Group. Павел Трейвас, коммерческий директор Villagio Estate, утверждает, что количество показов домов увеличилось примерно на треть.

Продавцы отвечают потенциальным клиентам взаимностью. «Девелоперы предпринимают более активные действия, рекламируют свои проекты и меняют стратегию взаимоотношений с покупателями, в том числе корректируя и свою ценовую политику», — рассказывает Евгений Скоморовский, управляющий директор «Century 21 Запад».

При этом цены демонстрируют разнонаправленную динамику — по крайней мере, если судить по статистике продавцов. Так, начальник управления продаж ГК «Контини» Роман Костин отмечает, что стоимость загородных домовладений продолжает падать (на 3–5% за период с марта по начало апреля). По данным господина Теряева, цены на ликвидные объекты в этот период выросли на 5–10% в зависимости от направления. В то же время все опрошенные девелоперы предоставляют покупателям своих объектов скидки, которые достигают до 30%.

В одном продавцы единодушны: покупатели стали осторожнее, и спрос сместился на практически готовые объекты (готовность свыше 80%).

Кроме того, покупатели ищут недорогие участки для строительства

недорогих домов. Спрос сосредоточен на небольших участках (10–20 соток) под ИЖС в зоне 40–60 км от МКАД. Многие покупатели приобретают землю впрок, чтобы начать строительство, когда появятся деньги. Наибольшим спросом пользуются участки эконом-класса; покупатели заметно снизили требования к дополнительным опциям. Продажи участков в поселках класса «люкс» идут менее активно, нежели в поселках других классов. Евгений Скоморовский добавляет, что по мере удешевления строительных материалов увеличивается и спрос на земельные участки без обязательного строительного подряда в организованных поселках, во многих из которых уже завершено строительство первых очередей проекта.

Правда, говорить о возрождении рынка еще рано. «Новые проекты сегодня не запускаются, а если и выходят на рынок, то только по докризисной инерции (Vita Verde)», — замечает Геннадий Теряев. Большинство же из тех, что находились на уровне согласования, фундамента, были заморожены. К примеру, на рынке загородной недвижимости Подмосковья в 40% выставленных на продажу поселков работы сейчас остановлены.

А те, кто все же продолжает проекты, пытаются привлечь новые возможности для их финансирования. «Одна из последних тенденций на рынке загородной недвижимости — сотрудничество с крупными инвесторами-партнерами. Их привлечение позволяет сократить сроки строительства начатым объектам. Например, Villagio Estate для крупных стратегических инвесторов предлагает ряд интересных схем — от вхождения в партнерство по прибыли на строительство 50 коттеджей до партнерства по проекту целиком», — рассказывает Павел Трейвас.

Татьяна Комарова

### Строящиеся коттеджные поселки Подмосковья

Название поселка	Расположение	Степень готовности	Цена предложения (руб./кв. м, мин.)	Изменение цены (% к марту 2009 года)
Forest Lake Club	Киевское ш., 57-й км	Срок сдачи — 2008 год	64000	0
ForRestovo	Симферопольское ш., 32-й км	Срок сдачи — 2008 год	77922	0
Millenium Park	Новорикское шоссе, 24-й км	Срок сдачи — 2009 год	124264	3
Monteville	Новорикское шоссе, 23-й км	Начало строительства	118749	3
Ravissant	Калужское ш., 21-й км	Срок сдачи — 2009 год	74540	-10
Vita Verde-1	Дмитровское ш., 18-й км	Срок сдачи — 2009 год	67708	4
«Авиатор»	Новорязанское ш., 48-й км	Срок сдачи — 2010 год	30054	0
«Андрейково лесное»	Дмитровское ш., 43-й км	Срок сдачи — 2010 год	45000	0
«Бельгийская деревня»	Киевское ш., 9-й км	Срок сдачи — 2009 год	293678	0
«Бунгало CLUB-KUOVO»	Дмитровское ш., 47-й км	Срок сдачи — 2009 год	70224	0
«Грибово-Де-Люкс»	Минское ш., 10-й км	Срок сдачи — конец 2007 года	70400	0
«Гринфилд»	Новорикское ш., 28-й км	Срок сдачи — 2008 год	109402	3
«Дмитровка Village»	Дмитровское ш., 50-й км	Срок сдачи — 2008 год	46666	0
«Домик в лесу-3»	Дмитровское ш., 53-й км	Срок сдачи — 2007 год	42500	0
«Европейская деревня-7»	Каширское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2009 год	84347	0
«Европа»	Новорикское ш., 23-й км	Срок сдачи — 2007 год	89444	0
«Елинская слобода»	Ленинградское ш., 16-й км	Срок сдачи — 2008 год	46280	0
«Живильский-1»	Дмитровское ш., 35-й км	Срок сдачи — 2009 год	28251	1
«Западная резиденция»	Можайское ш., 19-й км	Сдан ГК	67550	0
«Звенигорье»	Новорикское ш., 50-й км	Срок сдачи — 2009 год	65600	0
«Зеленый мыс»	Дмитровское шоссе, 20-й км	Срок сдачи — 2008 год	121905	0
«Золотые пески»	Минское ш., 119-й км	Срок сдачи — 2010 год	45238	0
«Идиллия»	Калужское ш., 25-й км	Срок сдачи — 2009 год	90769	0
«Истра-ленд»	Пятищное ш., 50-й км	Сдан ГК	85436	0
«Истринская слобода»	Новорикское ш., 24-й км	Срок сдачи — 2007 год	54306	0
«Кедры»	Новорикское ш., 24-й км	Срок сдачи — 2007 год	148606	0
«Клубный поселок Сокольников»	Новорикское ш., 40-й км	Срок сдачи — 2010 год	57837	0
«Лазурный берег»	Дмитровское ш., 29-й км	Срок сдачи — 2008 год	108604	0
«Ламба-лама»	Новорикское ш., 80-й км	Срок сдачи — 2009 год	57830	0
«Ль Гран»	Киевское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2009 год	167773	0
«Маленькая Шотландия»	Ленинградское ш., 14-й км	Срок сдачи — 2009 год	50800	3
«Маяк»	Минское ш., 120-й км	Сдан ГК	51500	0
«Монастырское озеро»	Новорикское ш., 60-й км	Срок сдачи — 2009 год	74900	0
«Морозово Хаус»	Дмитровское ш., 40-й км	Срок сдачи — 2008 год	95266	0
«Новохаус»	Новорикское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2008 год	117689	0
«Олукино-1»	Новорикское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2009 год	56994	0
«Перелески»	Новорикское ш., 60-й км	Срок сдачи — 2011 год	50000	0
«Покровский»	Новорикское ш., 23-й км	Срок сдачи — 2009 год	135185	0
«Подянка де Люкс»	Рублево-Успенское ш., 21-й км	Срок сдачи — 2010 год	116500	0
«Промнад»	Киевское ш., 12-й км	Срок сдачи — 2009 год	145703	-14
«Пушкинская дубрава»	Ярославское ш., 28-й км	Срок сдачи — 2009 год	70412	-6
«Радалье»	Ленинградское ш., 115-й км	Срок сдачи — 2007 год	167142	-6
«СмартВильяАква»	Новорикское ш., 110-й км	Срок сдачи — 2010 год	76984	0
«Сосновые берега»	Минское ш., 60-й км	Срок сдачи — 2008 год	56399	0
«Сосновый бор»	Калужское ш., 30-й км	Срок сдачи — 2008 год	64000	2
«Спаское Семеновское»	Дмитровское ш., 30-й км	Срок сдачи — 2008 год	87266	0
«Старая Пахра»	Калужское ш., 25-й км	Срок сдачи — 2009 год	59844	0
«Троица»	Новорикское ш., 116-й км	Срок сдачи — 2009 год	62827	0
«Усадьба Духанно-2»	Новорикское ш., 45-й км	Срок сдачи — 2008 год	56387	-6
«Фортуна»	Дмитровское ш., 23-й км	Срок сдачи — 2007 год	107462	0
«Чистые ключи»	Киевское ш., 25-й км	Срок сдачи — 2008 год	73306	-6
«Шалот Лужки»	Егорьевское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2010 год	63783	-6
«Южные озера»	Калужское ш., 49-й км	Срок сдачи — 2010 год	15384	0
«Ярское горки-2»	Дмитровское ш., 47-й км	Срок сдачи — 2009 год	69565	13

Источники: Villagio Estate, Rodex Group, «Янком», данные компаний-застройщиков.

## Затоваривание продолжается

### ИНДЕКС

WINNER INDEX. МАРТ – АПРЕЛЬ 2009 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАШТАБИРОВАННОЕ ОТНОШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР В МОСКВЕ, ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ В БАЗЕ WINNER, К ПОКАЗАТЕлю ОБЪЕМА ТАКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ. ЧЕМ НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНДЕКСА — ТЕМ ЛУЧШЕ ПОКУПАТЕЛИМ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WWW.WINNER-INDEX.RU

За прошедшие с начала марта полтора месяца накапливался потенциал резкого падения показателя цены московской недвижимости, который стойко держался все это время на уровне 6000 пунктов.

Надежды на уменьшение объема предложений на рынке не оправдались. Февральская попытка снижения осталась «незначительной коррекцией». Рост показателя объема предложения (+6,11%), и его значение практически достигло уровня 65 000 пунктов. Индекс, соответственно, снизился (–5,65%) до уровня 582 пунктов.

Напомним, что WINNER-индекс недвижимости чувствителен к затовариванию рынка и обладает предсказательной силой дальнейшего поведения показателя цены.

Таким образом, иллюзорная устойчивость цены предложения в течение полутора месяцев не имеет никакого иного фундамента, кроме необоснованного оптимизма продавцов и риэлторов. Можно предположить, что скрытые

скидки в сделках с недвижимостью нарастают. И в ближайшее время открыто заявляемые цены будут резко снижены, как это произошло с ними в январе — первой половине февраля (–15%).

Мы считаем, что показатель цены сохраняет 30-процентный запас для «похудения» (то есть практически до уровня 4000 пунктов). Можно ожидать, что после майских праздников последует «сброс веса» показателя цены аналогично тому, как это было после январских каникул. Такой «сброс» будет попыткой риэлторов и продавцов оживить рынок.

До майских праздников ожидать каких-то существенных изменений ситуации не стоит. В долгосрочной же перспективе оснований для оптимизма пока не видно: показатель объема продолжает монотонно расти, а значит, рынок продолжает медленно, но верно затовариваться.

Аналитический отдел  
Инновационной группы  
WINNER

## РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

**ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ**

Варшавское ш., 14 км. Подольск, Красная гора. СНТ в черте города, участок 4 сотки, усадебная летняя дача 5х5, электричество, инфраструктура г. Подольска, прописка, река Пахра 800 м., рядом строится горнолыжный комплекс.

1 500 000 руб.

8 (906) 068-35-38

**ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ**

Калужское ш., 25 км от МКАД, английский поселок «Нью Парк», 224 коттеджа площадью 171–500 м². Фитнес-центр с бассейном (25 метров на 6 дорожек), сауна, СПА-центр, сауны, спортивные площадки. Торговый центр с супермаркетом «Перекресток», аптека, отделение банка, рестораны, детский сад на 125 мест. Камень, все центральные коммуникации, телефон, интернет, охрана. Участки от 8 до 25 соток.

от 25 000 руб./м²

www.hydepark25.ru, 58-55-999

**ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ**

Дмитровское ш., 5 км от МКАД. Дом из карельской сосны пл. 360 м² на уч. 15 сот. в КП «Янтарный». 800 м от Киевского шоссе. Поселок построен. ЗАО «МИЗЛЬ-ЭН».

от 28 500 000 руб.

www.miel-zn.ru, 777-62-70

**ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ**

Дмитровское ш., 10 км от МКАД, д. Семкино. Загородная резиденция на берегу Киевского водохранилища. Дом 436 м² (кирпич), сабл, планировка, уч. 16,5 сот. Живописное место, рядом лес. Центр, клиника. Солнечные сосны.

8 (905) 779-60-64

**ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ**

Дмитровское ш., 28 км от МКАД. Лесной участок 17 соток в коттеджном поселке «Ермолино лес». Собственность ИЖС. Удобен для сдачи. Возможны гибкие условия оплаты. ЗАО «МИЗЛЬ-ЭН».

www.miel-zn.ru, 777-62-70

**ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ**

Пятищное ш., 34 км. В коттеджном поселке «Гринвич 7» проекты коттеджей (200–500 м²) и 2 проекта таунхаусов (155 – 188 м²). Коммуникации: газ, электричество, водопровод, канализация — централизованная. На территории круглогодичный спортплощадки, аптека, мини-маркет, прачечная, ресторан. Лес окружает поселок с трех сторон. В 10 минутах езды находится город Зеленоград с полным комплексом инфраструктуры московского уровня. Готовые домовладения с ипотекой от ОАО «Сбербанк», ООО «Монолит Эстейт».

www.gtm.ru, 8 (495) 961-91-91, 925-58-23

**ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ**

Рублево-Успенское ш., 10 км от МКАД. Таунхаус под ключ площадью 350 м² в новом современном поселке «Барбиса Сэй». Рядом школа. Развитая инфраструктура района, рядом школа. ЗАО «МИЗЛЬ-ЭН».

www.miel-zn.ru, 777-62-70

**ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ**

Новорикское ш., 15 км от МКАД. Коттедж 250 м² под ключ на участке 10 соток в готовом, охраняемом коттеджном поселке «Льбяное озеро». Собственность на землю! ЗАО «МИЗЛЬ-ЭН».

www.miel-zn.ru, 777-62-70

**ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ**

Новорикское ш., 17 км от МКАД. Построены таунхаусы 145,5 м² в КП «Норвич». Великолепный парк, зона отдыха на берегу каскадных озер. Развитая инфраструктура. Специальные условия покупки. ЗАО «МИЗЛЬ-ЭН».

www.miel-zn.ru, 777-62-70

**ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ**

Новорикское ш., 22 км от МКАД. Кирпичный дом 360 м² на 21 сотке в новом КП «Южные озера». Инфраструктура на самом живописном месте, окруженном живописным заповедным лесом. Специальные условия покупки. ЗАО «МИЗЛЬ-ЭН».

www.miel-zn.ru, 777-62-70

**ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ**

Новорикское ш., 40 км от МКАД. Кислово. Резиденция 560 м² на лесном участке 44 сот. В элитном коттеджном поселке. Охрана. Все коммуникации, инфраструктура. Рядом река, кругом лес.

8 (909) 687-63-60

**ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ**

Шанинское, Калужское ш., 30 км. Таунхаус площадью 250 м². Коммуникации: газ, электричество, водопровод, канализация — централизованная. На территории круглогодичный спортплощадки, аптека, мини-маркет, прачечная, ресторан. Лес окружает поселок с трех сторон. В 10 минутах езды находится город Зеленоград с полным комплексом инфраструктуры московского уровня. Готовые домовладения с ипотекой от ОАО «Сбербанк», ООО «Монолит Эстейт».

www.evans.ru, 232-67-03

**ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ**

Ярославское ш., 29 км от МКАД. Кирпичный дом 196,2 м² на уч. 19,47 сот. в КП «Австрийская деревня». Лес. Пруд с благоустроенным пляжем. Теннисные корты. Последние предложения. ЗАО «МИЗЛЬ-ЭН».

www.miel-zn.ru, 777-62-70

**ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**

ИСБЕРГ Болгария, Боровцы. Комплекс готов в декабре 2008 г. Апартаменты по цене застройщика на лучших горных курортах. Коммерческая недвижимость и земельные участки. Оказываемые туры. Полное сопровождение сделок и доверительное управление. АО «Бриф».

от 40 000 руб./м²

www.bulrealty.ru, 363-28-30

**ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ**

Волоколамское ш., 17 км от МКАД, район Нахидино. Участки без подряда со всеми коммуникациями от 12 сот. В окружении хвойного леса, на территории пруд 7 га. Дороги, охрана, планируется дополнительная инфраструктура.

www.nahidino-park.ru, 221-21-91

**ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ**

Новорикское ш., 43 км. Участок 15 соток без подряда в построенном коттеджном поселке, все коммуникации, охрана, солидная соседство. Лес, река, утилизация отходов (асфальт).

8 (916) 965-49-24

**НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ**

3-я Фрунзенская ул. Двухкомнатная квартира площадью 55 м² на 7-м этаже 8-этажного сталинского дома. Качественный ремонт, подогриваемые полы. Меблирована итальянской мебелью, оборудована бытовой техникой. Тихий уютный двор. ID 11326

www.evans.ru, 232-67-03

**НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ**

Архитектора Власова ул. Просторная 4-комнатная квартира площадью 160 м² в новом элитном доме. Современный качественный ремонт, 2,5 санузла. Подземная парковка. Охрана.

ID 37299

www.evans.ru, 232-67-03

**НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ**

Кедаров ул. Светлая 4-комнатная квартира в новом элитном доме. Общая площадь 122 м², современный ремонт, подогриваемые полы. Огороженная территория, охраняемая парковка.

ID 4395

www.evans.ru, 232-67-03

**НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ**

Климовкина ул. Небольшая, но очень уютная 3-комнатная квартира площадью 77 м² в 6-этажном деревянном доме. Качественный ремонт, 2 санузла, подогриваемые полы. Лифт. Видеонаблюдение.

www.evans.ru, 232-67-03

**НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ**

Кутузовский проспект. 2-комнатная квартира 58 м² в сталинском доме. Качественный ремонт, подогриваемые полы, мебель, ровная, оборудована бытовой техникой. Есть подсобные помещения в этом районе.

ID 42418, ID 41778, ID 42848

www.evans.ru, 232-67-03

**НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ**

«Аксима» ЖК бизнес-класс, м. Прохоткино. Вернадского, ул. Лобачевского, 100А, 1,2,3,4-этаж. кв. 68-95 м², 2-уровневая территория, фитнес-клуб, охрана, видеонаблюдение, контроль качества. 214-03, цены от застройщика КИУТ СитиСтрой.

www.aksima-dm.ru

т. 8 (495) 66-03-700

**НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ**

М.Татарская ул. Петровка, 7. Административно-торговый комплекс «Жемчужина», класс А+. Пл. по проекту 17 950 м². Объект нового строительства. Соор. инженерные и архитектурные решения. 4 подзем. и 8 назем. этажей. Продажа. Собственность. ООО «Пар. Ри. Инвест».

780-72-82, 8 (495) 257-43-34

**НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ**

Староосиненский пер. Волоколамская 4-комнатная квартира 195 м² на 7-м этаже 8-этажного сталинского дома. Современный качественный ремонт, 3 санузла, джакузи, камин, Лифт, консьерж, охрана. Есть еще предложения в этом доме. ID 34602, ID 45178

www.evans.ru, 232-67-03

## ДОМ ДЕНЬГИ

## Риск на вырост

## демпинг

Цены как на загородные, так и столичные новостройки за последние месяцы снизились довольно значительно. И не только в долларовом эквиваленте, что очевидно из-за существенно возросшего курса американской валюты, но и в рублях. Причем уменьшились цены на разные объекты столь неравномерно, что объяснять их снижение одним только финансовым кризисом было бы нелогично.

## Распродажа остатков

Причины снижения цен даже в условиях кризиса бывают разными. Самая благоприятная для покупателя — желание девелопера побыстрее завершить реализацию последних квартир в уже почти построенных домах или домовладений в коттеджных поселках. Риск недостроя в них фактически равен нулю, и все особенности проекта, и качество строительства в полной степени можно оценить своими глазами, не полагаясь на рекламные буклеты и прочие бумажные обещания. В качестве примера элитных московских новостроек можно привести уже достроенный ЖК «Онегин»



Из всех объектов компании «Дон-Строй» жилой комплекс «Измайловский» подешевел особенно заметно

(по документам им занимается «Отель „Якиманка“», фактически же девелопер — «Балтийский монолит») и сдающийся

в конце года «Остоженка Парк Палас» (девелопер — «Вессо-Линк Единая Пейджинговая»), цены на квартиры в которых

по сравнению с прошлым сентябрем снижены на 11–15%. Объекты достроены, риска недостроя нет, к тому же их



Дома в поселке «Княжье озеро» на Новорижском шоссе продаются на 20% дешевле: к этому вынуждает плотное окружение конкурентов ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО



ЖК «Веллхаус на Дубровке», который строит компания MiGax, потерял почти треть в рублевом выражении

можно назвать уникальными. «Остоженка Парк Палас» расположен в «золотой миле», что само по себе объясняет интерес к нему, а по соседству с ЖК «Онегин» нет аналогичных по качеству строительства предложений. Его достойный сосед ЖК «Коперник» практически продан. Значительно снижены рублевые цены и в элитном ЖК «Четыре ветра» на Большой Грузинской (девелопер — «СТ Групп»). «Цена квадратного метра упала с 300–350 тыс. руб. до 250–300 тыс. руб., то есть на 15–17%, — говорит руководитель департамента городской недвижимости Home Hunter Татьяна Вакуленко. — Данный жилой комплекс наиболее подходит для инвестирования, так как на сегодня цена квадратного метра достигла нижнего уровня, объект уже полностью построен, характеризуется удачным местоположением в центральной части города, соответственно, на вторичном рынке в условиях стабильности реализовать собственность можно будет по наиболее выгодной цене».

На загородном рынке ситуация примерно такая же: в большинстве случаев цены снижены на последние дома в уже готовых или близких к окончанию строительства коттеджных поселках. Например, в уже построенной «Бельгийской деревне» (20 км от Москвы по Калужскому шоссе, девелопер «Лоджик-Ризлти»), где сейчас завершается благоустройство территории, цены снижены на 26% по сравнению с прошлым годом. Это достаточно удачный проект, он пользуется большой популярностью, поэтому иных причин для снижения цен, кроме желания побыстрее реализовать оставшиеся домовладения, эксперты рынка не видят. То же касается и некоторых поселков, где на реализацию выставлены участки без подряда. «Значительно снижены цены в коттеджном поселке «Лосиный остров» по границе населенного пункта Загорянка (Ярославское шоссе, 16 км от МКАД), — рассказывает руководитель отделения «Сретенское» компании «Инком-Недвижимость» Антон Архипов. — Для пяти первых покупателей сотка земли здесь обойдется в 211 тыс. руб. (против прошлогодних 480 тыс. руб.). Впрочем, реальное снижение цен не столь существенно: прошло-

годние цены указаны на участок с коммуникациями, а нынешние — без. Коммуникации оплачиваются отдельно в течение трех месяцев после перехода прав собственности на приобретаемый и обойдутся за весь участок в \$25 тыс. (по нынешнему курсу это примерно 850 тыс. руб.). В дальнейшем, полагаю, цены на этот объект будут увеличиваться в зависимости от количества и динамики продаж».

## Переоценка ценников

То, что часто причиной снижения цен является именно политика девелопера, а не особенности того или иного объекта, заметнее всего в сегменте бизнес-класса, где одна и та же компания может одновременно вести три-четыре и более проектов. Так, компания «ДОН-строй» распространила новые рублевые цены на все свои объекты — они на 15–30% ниже прошлогодних. Впрочем, из скидок на объекты высокой степени готовности еще не следует, что единственная причина их появления — желание побыстрее распродать остатки. Чаше как раз наблюдается иная ситуация: цены снижаются на изначально переоцененные объекты. «Так, в ЖК «Академия Люкс» стоимость квадратного

метра снизилась в среднем со 170 тыс. до 135 тыс. руб., — рассказывает руководитель направления новостроек компании МИАН Руслан Кобзарев. — При этом объект уже построен, идут работы по благоустройству территории и озеленению и прием государственной комиссией. Снижение цен на этом объекте — компромисс между высокой стоимостью строительства и низким уровнем покупательского спроса. Большой объем не реализованных здесь квартир свидетельствует о том, что прежние цены были завышены, а сегодня они, на мой взгляд, соответствуют реальности». То же касается и загородного рынка: новые цены приводятся в соответствие с реальными особенностями проекта.

В уже сданном в 19 км от МКАД по Дмитровскому шоссе небольшом поселке «Усадьба Аксаково» (для его реализации была создана одноименная компания) цены на домовладения снижены с 26 млн до 19,8 млн руб. Финансово стимулировать покупателей вынуждают некоторые особенности проекта. Несмотря на очевидный плюс — соседство с Плявским водохранилищем — «Усадьба Аксаково» не лишена недостатков. Девелопер пожаловался, разбив террито-

рию на небольшие участки — около десяти соток. Из-за этого у покупателей создается впечатление, что придется жить «окна в окна» с соседями. Кроме того, поселок с трех сторон окружен коттеджной застройкой. Все это стимулировало пересмотр цен в сторону уменьшения.

Еще один пример — известный поселок «Княжье озеро» (проект реализован компанией «Салсан»), где цены снижены на 20%. «Это явно рекламная кампания для привлечения клиентов», — высказывает предположение генеральный директор компании Welhome Анастасия Могиладова. — У поселка очень много конкурентов на Новорижском шоссе, и у всех проектов цены находятся приблизительно на одном уровне. Недостаток проекта — строительство по технологии сэндвич-панелей. Аналогичные поселки по тем же ценам строятся из кирпича (себестоимость намного выше)».

Такая же ситуация и с поселками, где реализуются участки без подряда. Так, в поселке «Ольховый берег», расположенном в 15 км от МКАД по Егорьевскому шоссе, сотка земли подешевела вдвое — с 811 тыс. до 420 тыс. рублей. Как объясняют участники рынка, начальная цена была слишком высока для этого направления. А впечатление от живописного места, в котором расположен поселок, изрядно портит шум близко расположенной железной дороги.

## Опасная дешевизна

Самая неприятная для покупателей причина снижения цен — финансовые проблемы девелопера. В основном речь идет об объектах начальной стадии строительства, для продолжения которого у застройщика не хватает собственных или заемных средств. В такой ситуации снижение цен кажется наиболее очевидным способом решения проблемы. Проиллюстрировать ситуацию можно на примере коттеджного поселка «Усадьба Бакеево», который расположен на Пятницком шоссе в 22 км от Москвы (девелопер проекта — компания «Юниверст»). Цена домовладения упала с актуальных на сентябрь прошлого года 98 млн руб. до 39 млн руб. (то есть на 61%).

«Девелопер проекта испытывает трудности с дальнейшим строительством, поэтому готов идти на существенное снижение цен», — рассказывает руководитель отдела исследований Vesco Consulting Татьяна Алексеева. — Объяснить существенное падение цен можно и низкой степенью готовности проекта. На сегодня в поселке построена входная группа и административное здание, готов один дом, еще в трех ведется внешняя отделка. Идея строительства поселка высокого класса на второстепенном направлении (Пятницкое шоссе) не оправдывает изначально высокого уровня цен, установленного застройщиком. В дальнейшем можно ожидать значительного роста цен на объекты этого поселка, однако в инвестиционном плане проект малопривлекателен».

А вот еще один пример. На этот раз речь идет о многоэтажной застройке Подмоковья. В доме, который возводится в Подольске по Красногвардейскому бульвару, цена квадратного метра упала с 55 тыс. до 30 тыс. руб. «Строительство этого объекта ведется медленно, задержка по срокам сдачи дома уже превышает три года, и перспективы достройки объекта в этом году я бы назвал сомнительными», — говорит Руслан Кобзарев. — Очевидна финансовая неустойчивость застройщика, связанная с низкими темпами реализации и недополучением кредитных средств. Отсюда его готовность предоставлять столь существенный дисконт». С подобными объектами покупателю нужно быть особенно внимательным, несмотря даже на вполне «антикризисную» цену. Очевидно, что с углублением кризиса риск покупки дешевых недостроев будет только возрастать.

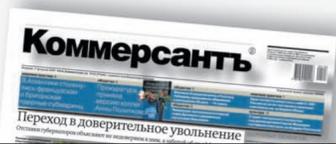
Наталья Павлова-Каткова



## КОММЕРСАНТЪ. КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЙ РЕАЛИЗМ

www.kommersant.ru

Газета Коммерсантъ. Каждый день — о самом главном в политике, бизнесе, обществе, культуре и спорте.



Для пяти первых покупателей сотка земли здесь обойдется в 211 тыс. руб. (против прошлогодних 480 тыс. руб.). Впрочем, реальное снижение цен не столь существенно: прошло-

## УМЕНЬШЕНИЕ РУБЛЕВЫХ ЦЕН ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПОЛГОДА (%)

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ КОМПАНИЙ «ИНКОМ-НЕДВИЖИМОСТЬ», МИАН, «ВЕСКО», WELHOME, ВЛАСКООО.

## Максимально подешевевшие элитные новостройки Москвы

ЖК «Артбаста усадьба»	23,0
ЖК «Новый Арбат, 27–29»	23,0
Каховский пер., вл. 6	17,3
ЖК «Четыре ветра»	17,0
ЖК «Шоколад»	16,5
ЖК «Онегин»	14,3

## Максимально подешевевшие новостройки бизнес-класса

ЖК «Лазаревское»	34
ЖК «Веллхаус на Дубровке»	31
ЖК «Измайловский»	31
ЖК «Калина»	30
ЖК «Бирюзовая, 41»	30

## Максимально подешевевшие домовладения в коттеджных поселках Подмосковья

«Усадьба Бакеево»	61
Melody	41
«Палушево»	31
«Бельгийская деревня»	26
«Усадьба Аксаково»	24
«12 месяцев ЭкоLife»	23

## Максимально подешевевшие участки без подряда

«Ольховый берег»	51,8
«Нахабино Парк»	41,0
«Лосиный остров»	37,0
«Лужки»	16,0
«Пестовские дачи»	14,0