

# ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 25 июня 2009 №112 (№4167 с момента возобновления издания)

## Цепь обменов

### альтернатива

Из-за недостатка живых денег продавцы недвижимости предпочитают прямые и не прямые обмены альтернативным сделкам. В результате риэлтерам приходится выстраивать обменные цепочки из нескольких квартир при отсутствии конечного покупателя с наличностью. Несмотря на сложность таких схем, для многих продавцов и покупателей этот вариант является сейчас единственным способом решить свои жилищные проблемы.

### Нерыночные технологии

Участники рынка хором заявляют о росте сделок обмена в Москве. «В сегодняшних условиях доля потребителей, заинтересованных в проведении таких сделок, превысила 80%», — говорит гендиректор компании «Рейлит-Недвижимость» Олег Самойлов. Такие же высокие показатели наблюдаются и в других российских городах, например в Санкт-Петербурге. «Около 80% продавцов и покупателей на сегодняшнем рынке — люди, которые решают свои жилищные проблемы за счет обменов. Это обмены-цепочки, в которых задействовано от трех до пяти человек», — говорит заместитель директора агентства недвижимости «Бекар» Николай Лавров. В условиях категорической нехватки покупателей опытные агенты на одного покупателя завязывают две-три обменные сделки. Именно такие цепочки в ближайшее время придут на смену альтернативным сделкам.

Прямые обменные операции отличаются тем, что в них участвуют два человека — продавец и покупатель, которые меняются друг с другом своими недвижимыми активами с доплатой или без. Именно такие сделки

были едва ли не единственным реальным способом изменить жилищные условия в советское время. По словам гендиректора «Мизель-Брокеридж» Алексея Шленова, люди пользовались прямыми обменами для изменения жилищных условий до 1990-х годов, пока рынок недвижимости как таковой не сформировался. «Тогда в таких сделках выстраивались длинные цепочки, и тянулись обмены могли от нескольких месяцев до нескольких лет», — говорит эксперт. Однако за последние 15 лет такие схемы потеряли свою популярность. «Причина их исчезновения проста: построение цепочки квартир, участвующих в прямом обмене, — дело весьма сложное и хлопотное. Для осуществления обмена требуется сделать так, чтобы обе стороны обмена были довольны участвующими в сделке квартирами», — говорит Олег Самойлов. Если же число квартир, участвующих в обмене, больше двух, то обмен называется непрямым и сложность его возрастает в геометрической прогрессии.

Из-за сложности обменных операций абсолютное большинство подобных клиентских запросов в последние годы удовлетворялось за счет использования иной, более рыночной технологии — с помощью альтернативных сделок. Согласно этой схеме, квартира, предлагаемая к обмену, выставляется на продажу. После того как покупатель на нее был найден, для продавца подбирается квартира из числа тех, что продаются на открытом рынке. Альтернативная схема — одномоментная продажа имеющейся недвижимости и покупка новой квартиры — стала одним из приоритетных способов решения жилищного вопроса», — говорит гендиректор МИАН Дмитрий Кузнецов.

(Окончание на стр. 20)

На большинстве национальных рынков недвижимости, в том числе в любимых российскими покупателями странах с теплым климатом, в начале года наблюдается примерно одинаковая картина, которую легко описать одним всем набившим оскомину словом — «кризис». Однако несчастлив каждый из этих рынков все-таки по-своему, и к некоторым из них уже стоит присмотреться частным инвесторам.

## Курортный карман

### зарубежная недвижимость

#### Полупустые и наполовину полные стаканы

Приступая к изучению рыночных обзоров, следует прежде всего обратить внимание на то, кто составлял эти обзоры. Заинтересованные структуры пытаются рапортовать об улучшении ситуации, незаинтересованные не находят оснований для оптимизма.

Оптимистическая картина, рисуемая риэлтерами, такова. Испания решила продемонстрировать аттракцион бесконечной щедрости по отношению к покупателям: по всей стране готовые объекты продаются с 40-процентной скидкой. Болгария, Черногория, Хорватия, Румыния, Кипр последовали испанскому примеру. Слово «скидка» слишком по-бытовому звучит, поэтому можно еще сказать помудрее — «ценовая коррекция». Сейчас происходит ценовая коррекция после бума.

По слухам, олигархи решили воспользоваться низкими ценами на недвижимость класса «люкс» и памятники искусства и массово их скупают. Вообще в высшей ценовой категории все хорошо, сделки проходят регулярно. И в этой самой категории уже наметился подъем.

Щедры оказались и государственные служащие сразу нескольких стран, принявшие решение дружно снизить налоги на операции с недвижимостью, провести либерализацию законодательства о приобретении недвижимости иностранцами, улучшить визовый режим.

Более того, кое-где недвижимость даже подорожала, а значит, там кризиса и вовсе нет.

Единодушный оптимизм риэлтеров отражает и тот факт, что на многих профессиональных сайтах ленты новостей одновременно сломались на лето прошлого года. А еще резко растет число по-



Рынок курортной недвижимости еще не скоро встанет на ноги ФОТО АР

сковых запросов пользователей интернета по словам «недвижимость.в...».

#### Лукавая цифра

Сложившуюся на глобальном рынке недвижимости ситуацию можно оценить и по-другому. Да, в отдельных странах жилая недвижимость в конце марта 2009 года стоила выше, чем в конце марта 2008 года. Но нередко прирост цены объясня-

ется или инфляцией, или девальвацией национальной валюты. Учет этих факторов превращает рост в спад. Так, по данным портала Global Property Guide, цены на жилую недвижимость в Индонезии с 1 апреля 2008 года по 1 апреля 2009 года выросли в номинальном исчислении на 4,57% — реально же снизились на 2,87%.

Глубина падения (а оно отмечается на риэлтерской карте мира гораздо чаще, чем рост) также заметнее, если брать реальные, а не номинальные цифры. Так, за указанный период сагрепа по ап-

рель —1,9% за год на Кипре превращается в —2,87%; —6,81% в Испании становится —7,24%; падение на 8,04% в Болгарии оборачивается падением на 13,57%.

В условиях низких объемов продаж статистика цен гораздо менее надежна, чем на активно действующем рынке. Огромное количество объектов недвижимости, выставленных сейчас на продажу, не находит спроса — так какова разница, какова при этом заявленная цена предложения?

(Окончание на стр. 18)

14  
страница

Что происходит с ценами, пока покупатели собираются в отпуска

16  
страница

Новые проекты в Москве и Подмосковье: антикризисные технологии в строительстве и маркетинге

17  
страница

Покупка земли по предварительному договору: выгоды и риски

19  
страница

Как и зачем приватизировать сотки на столичной территории

# ВОСХОДЯТ ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА!

Солнце во все времена символизировало силу, могущество, плодородие и достаток, ведь недаром его называют золотым. Поэтому пространство, осененное сразу четырьмя солнцами, — это место роскоши, богатства и благоденствия.

### ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА В ЗАМОСКВОРЧЬЕ

— это четыре корпуса, расположенные на единой территории площадью более 2,5 га на Большой Татарской улице, всего в километре от Кремля. Это 214 квартир и пентхаусов с каминными и панорамным остеклением площадью до 300 кв. м, откуда открываются великолепные виды на старую Москву. Неоклассический стиль комплекса определяет высочайшие требования к

качеству: здания построены из лучших материалов, с применением передовых строительных технологий и инновационных инженерных решений. Это — жилье для тех, кто достоин самого лучшего!

Позвоните нам, чтобы узнать все подробности и получить дополнительные материалы об элитном жилом комплексе ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА.



+7 (495) 229-04-66  
www.4suns.ru



## ДОМ ЦЕНЫ

## Ложный спрос

## Москва

В мае и начале июня «второе дно» так и не показалось — по данным большинства экспертов, недвижимость подешевела, а возникший было весной спрос отправился на заслуженный отдых.

За май и начало июня, по данным АН ДОКИ, недвижимость экономкласса подешевела на 4,5%. В сегменте бизнес-класса картина наблюдалась другая — там стоимость жилья увеличилась, хотя и всего на 0,6%.

Наконец «сдвинулись» и официальные цены на новостройки Москвы. По данным АКЦ «Мизель», в мае цены на квартиры в новостройках бизнес- и среднего класса потеряли по 2,8%, экономкласса подешевели на 2,5%. «Такая корректировка цен связана с тем, что многие застройщики скорректировали прайс-листы с учетом скидок по ранее действующим акциям. Также и компания «Мизель-Новостройки» пересмотрела стратегию продаж инвестиционных объектов компании. Результатом обновления стало беспрецедентное снижение цен на 17%», — говорит Оксана Каарма, управляющий партнер компании «Мизель-Новостройки».

Становятся все более востребованными и предоставляемые покупателям финансовые сервисы: рассрочки, ипотека. «Ряд банков возобновил ипотечное кредитование новостроек, хотя и высокой степени готовности. Но и это неслучайно с учетом ситуации, которая наблюдалась еще несколько месяцев назад, что уже благотворно отражается на спросе. Мы это связываем с улучшением ситуации на нефтяном и фондовых рынках, что позитивно влияет и на рынок недвижимости», — говорит Виктор Преснов, коммерческий директор «Сити XXI».

На рынке элитной недвижимости тем временем идет активная игра на ценах. «Если посмотреть рекламу в печатных изданиях и информацию на сайтах компаний, то видно, что цены на элитную недвижимость в Москве не изменились. Однако при непосредственном обращении покупателей, желающих приобрести тот или иной объект, предоставляются скидки в разных размерах в зависимости от того, насколько завышена первоначальная це-

## Строящиеся жилые комплексы Москвы

Адрес	Название	Стадия готовности	Цена (руб./кв. м)	Изменение цены (% к маю 2009 года)
Ул. Адмирала Лазарева, мкр. 7, к. 1	—	Сдача ГК — 2010 год	84961	0
Ул. Академика Анюшина, вл. 26	—	Сдан ГК	147780	-3
Ул. Академика Волгина, вл. 12-14, к. 8	—	Сдача ГК — II квартал 2009 года	175890	0
Алтуфьевское ш., 77	—	Сдача ГК — 2009 год	101000	0
Ул. Береговая, 8	«Покровский берег»	Сдача ГК — 2009 год	315000	0
Пр-т Вернадского, вл. 105	«Елена»	Сдан ГК	131535	0
Пр-т Вернадского, вл. 84	«Академия-Люкс»	Сдача ГК — II квартал 2009 года	123711	-2
Ул. Архитектора Власова, вл. 13-21	«Академдом»	Сдача ГК — 2008 год	210000	0
Ул. Днепропетровская, 18Б	—	Сдача ГК — 2009 год	137000	-10
Еропинский пер., 16	—	Сдача ГК — 2008 год	395850	0
Ул. Маршала Калужова, 24	«Янтарный город»	Сдача ГК — 2008 год	150000	-6
Кожухово, мкр. 9, к. 13	—	Сдача ГК — 2009 год	82000	0
Коробейников пер., вл. 1/2	«Парк Палас»	Сдача ГК — 2009 год	574335	-3
Кочновский пр-д, вл. 4, к. 1	—	Сдан ГК	132046	-1
Кронштадтский бул., 49А	«Кронштадтский»	Сдача ГК — IV квартал 2010 года	143000	0
Кузюковский пр-т, 23	—	Сдан ГК	309277	-20
Ленинградское ш., 25	«Северный парк»	Сдача ГК — II квартал 2009 года	128319	-4
Ул. Липецкая	«Кантемировский»	Сдача ГК — IV квартал 2009 года	99960	0
Ул. Лобненского, 100А	«Аксима»	Сдача ГК — IV квартал 2009 года	150000	0
Ул. Малыгина, 12, к. 1	—	Сдача ГК — 2008 год	100000	0
Ленинградское ш., 37	«Город яхт»	Сдан ГК	186920	0
Мичуринский пр-т, кв. 5-6, к. 11	—	Сдача ГК — 2009 год	173850	2
Мичуринский пр-т, 39А	«Дипломат»	Сдача ГК — 2008 год	163800	0
Мичуринский пр-т, кв. 5-6, к. 58	—	Сдача ГК — 2009 год	169275	2
Ул. Мишина, 57	«Дом на Масловке»	Сдача ГК — 2009 год	142500	5
Ул. Молодогвардейская, 13, вл. 15	—	Сдан ГК	144000	-10
1-й Нагатинский пр-д, вл. 11	«Скай Форт»	Сдача ГК — 2010 год	111568	0
Нахимовский пр-т, 47	—	Сдача ГК — 2008 год	247422	-3
Нахимовский пр-т, 4А	«Примavera»	Сдача ГК — 2008 год	149760	0
Ул. Нижегородская, 84	—	Сдача ГК — 2009 год	124450	3
Ул. Окская, к. 13, 15, 19, 20	—	Сдан ГК	97674	0
Ул. Привольная, вл. 58	—	Сдача ГК — 2009 год	95000	-10
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. Пырцева, вл. 2	«Режиссер»	Сдан ГК	286081	-15
Ул. Станиславского, 11	«Одиннадцать Станиславского»	Сдача ГК — 2009 год	417500	0
Ул. Твардовского, 14, к. 5, 6	«Лазурный блюз»	Сдача ГК — 2008 год	155000	3
Ул. 3-я Песчаная, вл. 2А	«Приват Сквер»	Сдан ГК	160000	0
Хорошевское ш., 15Б	«Гранд-Парк», 3-я очередь	Сдан ГК	197783	0
Хорошевское ш., вл. 2-20	«Дом на Беговой»	Сдан ГК	108200	0
2-й Шемловский пер., вл. 2А	—	Сдача ГК — 2009 год	222679	-10
Южное Тушино, вл. 5	—	Сдача ГК — 2009 год	67442	0
Ул. Б. Якиманка, вл. 22	«Коперник»	Сдан ГК	258750	0

Источники: «Мизель», «Сити XXI», МИАН, данные компаний.

на. В среднем размер скидки — 10–15%, — говорит Надежда Волохова, заместитель генерального директора «Усадьбы». При этом не на все объекты предоставляется дисконт, но быстрее продаются именно те, на которые предлагаются скидки.

«Элитка держалась до последнего, а сейчас, суди по всему, сдает позиции. Дисконт на дороге квартиры все чаще доходит до 50%. Например, в ЖК «Монолит» на улице Косыгина в свое время была выставлена

квартира за €25 млн, недавно ценник на нее был снижен до €12 млн. В доме в Брюсовом переулке, который входит в десятку лучших элитных домов столицы, до кризиса квадрат стоил от \$25 тыс. (на нижних этажах) до \$40 тыс. (на верхних). На днях в этом доме появилось предложение на пятом этаже с отличными видовыми характеристиками по \$20 тыс. за 1 кв. м. В Казахском переулке квартира, которая совсем недавно стоила \$3,5 млн, сейчас доступна

уже за \$2,5 млн», — приводит примеры Омар Гаджиев, управляющий партнер девелоперской и консалтинговой компании Rapogama Estate. Но даже несмотря на такие привлекательные скидки, сделки по-прежнему единичны.

В марте и апреле наблюдался рост покупательской активности, вдохновивший игроков рынка. По данным АН ДОКИ, в марте количество сделок возросло по сравнению с февралем на 48% в экономклассе, на

23% в бизнес-классе и на 16% в элит-классе. Но всплеск оказался временным. В апреле также наблюдался рост сделок, но это происходило в силу уже достигнутых мартовских договоренностей, а количество просмотров квартир, обращений в агентство со стороны покупателей снизилось на 24%.

Таким образом, в марте и апреле наблюдалась активность со стороны той части покупателей, которые на протяжении последних шести месяцев откладывали по-

купку квартиры в ожидании серьезного снижения цен. В мае эта активность, видимо, сошла на нет: количество сделок снизилось в среднем на 8%.

Это можно связать в первую очередь с сезонным фактором. «На конъюнктуру спроса начал оказывать влияние традиционный фактор, с которым сталкивается рынок в это время года, — фактор сезонности. В сегменте экономкласса он более заметен, в сегменте бизнес-класса его действие ощущается в меньшей степени», — говорит Виктор Преснов. Снизились и предложение: в Москве — на 11%. «Снижение объемов предложения в мае — начале июня говорит о том, что на вторичном рынке наступает традиционный период летнего затишья. К тому же в течение двух праздничных майских недель деловая активность всегда снижается: хлопотам по решению квартирного вопроса люди предпочли заслуженный отдых», — резонно замечает Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком». При этом по результатам мая впервые с начала кризиса сократилось количество сделок с дисконтом.

Впрочем, некоторые эксперты делают и более далеко идущие выводы. «Снижение активности в мае говорит о том, что покупательская способность в столице остается на низком уровне и следующую волну спроса на жилье можно будет ожидать только в сентябре-октябре (традиционный период увеличения активности на рынке), когда произойдет очередное накопление отложенного спроса», — полагает Валерий Барнинец, генеральный директор АН ДОКИ.

Среди факторов, негативно влияющих на уровень спроса, в будущем выделяется такой, как снижение доходов населения за счет уменьшения заработных плат и рост безработицы, который теперь затрагивает реальный сектор. В стране растет количество просроченных кредитов, а ипотека остается недоступной для большинства потенциальных покупателей и в силу высоких ставок, и в силу общей нестабильной ситуации. «Можно с большой долей вероятности говорить о том, что отрицательная динамика сохранится в экономклассе и к сентябрю возможна коррекция в пределах 8–12%, в бизнес-классе и элит-классе возможен небольшой рост в пределах 4–6%», — полагает господин Барнинец. А ближе к августу, по его мнению, возможен серьезный всплеск активности, связанный с информационной волной на тему скорого возобновления роста цен по всем сегментам жилой недвижимости.

Татьяна Комарова

## ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ!

# КУПИТЬ КВАРТИРУ

## Скидки тают!

Специальные условия до 31 августа 2009 г.

### ВЫБИРАЙ

### ВЪЕЗЖАЙ

#### В МОСКВЕ:

- «БЕЛЯЕВО», ул. Миклухо-Маклая, вл. 31–33, к. 6 (КОПЭ-М-ПАРУС). **New!**
- «ДОМОДЕДОВСКАЯ», Ореховый пр-д, вл. 41 (КОПЭ). **New!**
- «КАХОВСКАЯ», ул. Каховка, вл. 29–31 (КОПЭ-М-ПАРУС).
- «СВИБЛОВО», жилой мкр. «Заповедный Уголок», ул. Заповедная, вл. 14–16, к. 4 (КОПЭ-М-ПАРУС БАШНЯ), к. 2 (КОПЭ-М-ПАРУС БАШНЯ), к. 3 (П-ЭМ). **Дома построены!**
- «ЮГО-ЗАПАДНАЯ», жилой район «NewПеределькино», мкр. 14, ул. Лукинская, к. 10, 11, 12 (П-ЭМ). Нежилые помещения. Подземный паркинг: к. 2Г, 4Г, 6Г.

#### В ПОДМОСКОВЬЕ:

- г. ХИМКИ, жилой район «Новокуркино», мкр. 7 (КОПЭ-М-ПАРУС). **Акция!** Дома построены! Квартиры с полной отделкой!
- г. ДОЛГОПРУДНЫЙ, мкр. «Центральный», **Акция!** Дома построены! Квартиры с полной отделкой! поселок «Береговой», II очередь, Таунхаусы.
- г. ЛЮБЕРЦЫ, жилой район «Красная Горка», мкр. 7–8 (П-ЭМ). Квартиры с полной отделкой!
- г. МЫТИЩИ, жилой район «Ярославский», к. 9 (П-ЭМ), к. 6А (П-ЭМ). **Дом построен!** Квартиры с полной отделкой!
- г. ДМИТРОВ, ул. Махалина, к. 4 (индив. проект), к. 13 (111-М).

# 500·00·20

WWW.PIK.RU

РЕКЛАМА, ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ НЕ ПРИВЛЕКАЮТСЯ

## ПОДМОСКОВНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ В СОБСТВЕННОСТЬ

### на территории

# sanatel

## Hotels&Residences

Закаты на берегу Дубны, журавлиный гул над головой, душистый лес, прозрачный воздух. Гармонично, с истинно английской элегантностью вписался в эти заповедные места Hotels&Residences «Sanatel Талдом» — абсолютно новый пятизвездочный отель с расположенными на его территории резиденциями. Здесь приятно отдыхать, какой бы смысл Вы ни вкладывали в это слово: успешные прогулки по набережной, верховую езду, SPA или спорт.

Приятно жить — теплом и благополучием окутывают своих хозяев согретые каминном викторианские особняки-резиденции.

Приятно работать — офисный центр, конференц-зал и все необходимое для делового человека.

Приятно владеть: уезжая, Вы можете сдать Вашу резиденцию в аренду, все хлопоты берет на себя «Санател». Он Вас ждет.

УНИКАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ • УНИКАЛЬНОЕ МЕСТО • УНИКАЛЬНЫЕ ЛЮДИ

## (495) 287-3131 • www.sanatel.ru

реклама

## ДОМ ЦЕНЫ

## Активность без подряда

## Подмосковье

Загородный рынок продолжает развиваться под воздействием весеннего всплеска спроса. Особая покупательская активность наблюдается в сегментах экономкласса и участков без подряда.

В мае — начале июня рынок загородной недвижимости, по оценкам большинства участников рынка, был стабилен — правда, отмечалось падение спроса, связанное с затяжными майскими и июньскими праздниками. «По сравнению с апрельским ростом спроса на загородную недвижимость в мае он упал в среднем на 30%. Потенциальные покупатели загородной недвижимости, поскольку она не является предметом первой необходимости, по-прежнему занимают выжидательную позицию», — приводит свою статистику руководитель управления продаж ГК «Конти» Роман Костин.

Правда, есть и противоположные оценки. «Основной тенденцией на загородном рынке в мае является оживление активности со стороны потенциальных покупателей. В мае, по данным ДОК, количество обращений со стороны покупателей увеличилось на 36%, а доля обращений со стороны продавцов снизилась на 11%», — говорит Валерий Барниенц, генеральный директор АН ДОКИ.

Правда, спрос этот носит специфический характер: он сместился в сторону объектов экономкласса. Более 72% покупателей интересуются объектами стоимостью до 10 млн рублей. В сегменте дальних дач спрос сместился в сторону готовых объектов, доля которых не превышает 10% от всего количества поселков, расположенных за 80 км от МКАД. Средняя стоимость дома с земельным участком в этом сегменте находилась в мае на уровне 11,4 млн рублей. Самыми популярными направлениями стали: Новорижское, Минское, Калужское, Симферопольское, Ярославское шоссе.

По данным ДОКИ, продажи в прошлом месяце выросли и на первичном рынке, причем сразу на четверть. Наибольшей популярностью при этом пользуются объекты западного и южного направлений. Стабильный спрос в мае наблюдался на дома в новых коттеджных поселках, расположенных в зоне до 60 км от МКАД. Здесь в основном интересуются домами площадью от 200 до 400 кв. м на участке от 12 до 20 соток. Сегодня на загородном рынке можно продать либо участки без подряда, либо очень качественные дома элитного класса и дома в поселках экономкласса. В целом на первичном рынке возникла угроза того, что скоро появится целый сегмент поселков, в которых продажи находятся на очень низком уровне. Это в основном поселки с неудачным позиционированием.

По сравнению с зимними месяцами цены, по данным Романа Костина, поднялись в пределах 3–5% — летний сезон наиболее благоприятен для покупок на загородном рынке недвижимости. По итогам мая рост составил 0,5–1%.

## Строящиеся коттеджные поселки Подмосковья

Название поселка	Расположение	Степень готовности	Цена предложения (руб./кв. м, мин.)	Изменение цены (% к маю 2009 год)
Forest Lake Club	Киевское ш., 57-й км	Срок сдачи — 2008 год	57600	-3
ForRestovo	Симферопольское ш., 32-й км	Срок сдачи — 2008 год	77922	0
Millennium Park	Новорижское шоссе, 24-й км	Срок сдачи — 2009 год	124264	0
Monteville	Новорижское шоссе, 23-й км	Начало строительства	118749	0
Ravissant	Калужское ш., 21-й км	Срок сдачи — 2009 год	74540	0
Vita Verde-1	Дмитровское ш., 18-й км	Срок сдачи — 2009 год	55656	-15
«Авиатор»	Новорязанское ш., 48-й км	Срок сдачи — 2010 год	27322	-3
«Андрейково лесное»	Дмитровское ш., 43-й км	Срок сдачи — 2010 год	35000	-2
«Бельгийская деревня»	Киевское ш., 9-й км	Срок сдачи — 2009 год	293678	0
«Бунгало CLUB-KUROVO»	Дмитровское ш., 47-й км	Срок сдачи — 2009 год	66700	0
«Грибово-Де-Люкс»	Минское ш., 10-й км	Срок сдачи — конец 2007	63400	1
«Гринфилд»	Новорижское ш., 28-й км	Срок сдачи — 2008 год	109402	0
«Дмитровка Village»	Дмитровское ш., 50-й км	Срок сдачи — 2008 год	36774	-2
«Домик в лесу-3»	Дмитровское ш., 53-й км	Срок сдачи — 2007 год	38125	-1
«Европейская деревня-7»	Каширское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2009 год	84347	0
«Европа»	Новорижское ш., 23-й км	Срок сдачи — 2007 год	42777	0
«Елиная слобода»	Ленинградское ш., 16-й км	Срок сдачи — 2008 год	46354	0
«Животинский-1»	Дмитровское ш., 35-й км	Срок сдачи — 2009 год	26668	1
«Западная резиденция»	Можайское ш., 19-й км	Сдан ГК	7019	0
«Звенигорье»	Новорижское 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., 19-й км	Срок сдачи — 2010 год	45238	0
«Идиллия»	Калужское ш., 25-й км	Срок сдачи — 2009 год	82333	-5
«Истра-ленд»	Пятницкое ш., 50-й км	Сдан ГК	103349	-3
«Истринская слобода»	Новорижское ш., 24-й км	Срок сдачи — 2007 год	50956	0
«Кеды»	Новорижское ш., 24-й км	Срок сдачи — 2007 год	134161	0
Клубный поселок «Сокольники»	Новорижское ш., 48-й км	Срок сдачи — 2010 год	57837	0
«Лауринский берег»	Дмитровское ш., 29-й км	Срок сдачи — 2008 год	108604	0
«Лама-лама»	Новорижское ш., 80-й км	Срок сдачи — 2009 год	80000	-2
«Ле Гран»	Киевское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2009 год	151445	-3
«Маленькая Шотландия»	Ленинградское ш., 14-й км	Срок сдачи — 2009 год	50800	0
«Маяк»	Минское ш., 120-й км	Сдан ГК	51500	0
«Монастырское озеро»	Новорижское ш., 60-й км	Срок сдачи — 2009 год	98069	0
«Морозово Хаус»	Дмитровское ш., 40-й км	Срок сдачи — 2008 год	85454	-2
«Новоново»	Новорижское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2008 год	117689	0
«Опушкино-1»	Новорижское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2009 год	56994	0
«Перелески»	Новорижское ш., 60-й км	Срок сдачи — 2011 год	50000	0
«Покровский»	Новорижское ш., 23-й км	Срок сдачи — 2010 год	135185	0
«Полянка де Люкс»	Рублево-Успенское ш., 21-й км	Срок сдачи — 2010 год	138047	0
«Променад»	Киевское ш., 12-й км	Срок сдачи — 2009 год	127539	0
«Пушкинская дубрава»	Ярославское ш., 28-й км	Срок сдачи — 2009 год	63533	-5
«Раздолье»	Ленинградское ш., 115-й км	Срок сдачи — 2007 год	160000	-1
«СмартВильяАква»	Новорижское ш., 60-й км	Срок сдачи — 2010 год	76984	0
«Сосновые берега»	Минское ш., 110-й км	Срок сдачи — 2008 год	59281	0
«Сосновый бор»	Калужское ш., 30-й км	Срок сдачи — 2008 год	64000	0
«Спаское Семеновское»	Дмитровское ш., 30-й км	Срок сдачи — 2008 год	81779	0
«Старая Пахра»	Калужское ш., 25-й км	Срок сдачи — 2008 год	59844	0
«Трицца»	Новорижское ш., 116-й км	Срок сдачи — 2009 год	69014	0
«Усадьба Дуланино-2»	Новорижское ш., 45-й км	Срок сдачи — 2008 год	56387	0
«Чистые ключи»	Киевское ш., 25-й км	Срок сдачи — 2008 год	70119	-5
«Шато Луки»	Егорьевское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2010 год	61081	-2
«Южные озера»	Калужское ш., 49-й км	Срок сдачи — 2010 год	15384	0
«Яхромские горки-2»	Дмитровское ш., 47-й км	Срок сдачи — 2009 год	59006	-10

Источники: Villagio Estate, Rodex Group, «Инком», данные компании.

Вместе с тем по сравнению с прошлым годом цены упали на 20–25%, средняя цена квадратного метра составляет около \$2–3 тыс. С начала кризиса цены на загородные дома и коттеджи существенно снизились. Осенью прошлого года собственники еще старались держать цены на большинство домов, опускали планку только те, кому срочно требовались деньги. К декабрю многие девелоперские компании в форме акций и специальных скидок готовы были торговаться в цене вплоть до 40%.

В целом объем предложения остается высоким как на вторичном, так и на первичном рынке. В мае на вторичном рынке предлагалось к продаже 5346 домов и более 4 тыс. участков.

На рынке загородной элитной недвижимости спрос есть, констатирует заместитель генерального директора агентства «Усадьба» Надежда Волохова.

В то же время дальнейшего роста спроса в дорогом сегменте госпожа Волохова не ждет — к июлю он будет уменьшаться, поскольку сезон пойдет на спад. Основной ажиотаж в сегменте элитного загородного жилья традиционно начинается в марте-апреле. Именно в это время появляется большинство новых объектов и клиентов, желающих приобрести загородную недвижимость. И в течение лета объекты и клиенты ищут друг друга.

Правда, найти им нелегко: на загородном рынке продавцы элитных объектов предоставляют скидки менее охотно, чем на московском. Однако и тут быстрее продаются те объекты, собственники которых либо уже снизили цены, либо готовы сделать дисконт. Скидки держатся в среднем на уровне 10–15%.

Специфичный спрос рождает и кризисное предложение. По данным Дмитрия Таганова,

руководителя аналитического центра «Инком», за последний месяц на рынок вновь вышло большое количество новых объектов экономкласса — 12 поселков. Большинство из них предлагаются как участки без подряда и расположены на южных и юго-восточных направлениях за пределами 30 км от МКАД. Столь активный выход на рынок объектов без подряда продолжается уже несколько месяцев (в апреле вышло 13 поселков). Следует отметить, что, несмотря на довольно активный выход на рынок поселков без подряда, в настоящее время по-прежнему сохраняется довольно высокий потенциал для дальнейшего роста данного сегмента. Сейчас такие участки составляют примерно 24% от всех предложений на рынке, вместе с тем в структуре потенциального спроса они занимают уже 35% при доле реальных продаж 29%.

Татьяна Комарова

## Неудачная попытка роста

## Индекс

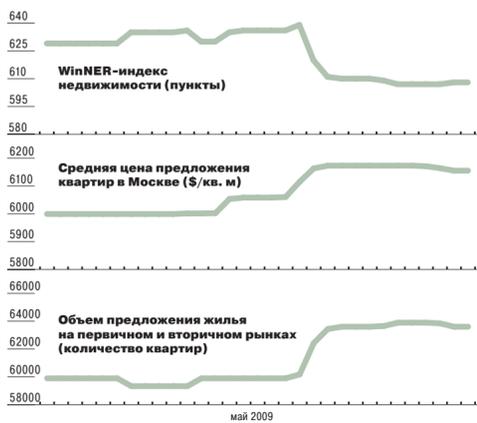
Жизнь на рынке недвижимости наблюдалась только во второй половине мая. Впрочем, именно такая картина повторяется из года в год во время майских праздников, и кризисные явления здесь ни при чем.

Вполне естественно, что первая половина месяца охарактеризовалась техническим снижением показателя объема предложений (до 59 315 пунктов) и, соответственно, локальным ростом индекса до 635 пунктов.

Такое заметное (почти на 10%) снижение объема предложения в течение месяца (с конца первой декады апреля по конец первой декады мая) не могло не вызвать определенный оптимизм у продавцов. Что и нашло свое отражение в попытке небольшого увеличения цен предложения. Показатель цены с 11 по 21 мая вырос почти на 3%.

Однако, как и можно было предполагать, попытка такого

WINNER INDEX. МАЙ 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 ПОКУПАТЕЛЯМ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВЦАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WWW.WINNER-INDEX.RU

повышения сопровождалась стремительным восстановлением затоваривания рынка. За неделю с 19 по 26 мая показатель объема увеличился почти на 7%.

Восстановление затоваривания подтвердило необоснованность попытки участников рынка играть на повышение цены. Снижение показателя цены на 1% (до 6109 пунктов) за неделю с 28 мая по 3 июня зафиксировало возврат к понижательному тренду, который господствует на рынке недвижимости более полугода.

Можно ожидать, что в краткосрочной перспективе все показатели вернутся к тем значениям, которые были достигнуты в середине апреля. До конца лета, пока большая часть покупателей находится в отпусках, маловероятны существенные изменения их значений.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

## TWEED

## Недвижимость



## Барыковский переулок

Предлагаются квартиры свободной планировки площадью 97 и 121 м² в клубном особняке класса «De Luxe» между переулками Пречистенки и Остоженки. Благоустроенная внутренняя территория, подземный паркинг, круглосуточная многоярусная охрана. Дом готов.



## Плутиха

Предлагаются квартира свободной планировки площадью 390 м² и пентхаус с террасой площадью 525 м² в новом клубном доме. Благоустроенная внутренняя территория, подземный паркинг, близость парковых зон. Дом готов.



## Косыгина, 19

Предлагается четырехкомнатная квартира площадью 215 м² с дорогой отделкой в классическом стиле. Терраса площадью 120 м², гостиная, 3 спальни, 4 в/у, 2 машинместа в подземном паркинге. Элитный клубный дом: круглосуточная многоярусная охрана, детская площадка, фитнес-центр с двумя бассейнами и сауной.



## Бутиковский, 5

Предлагается роскошная квартира площадью 180 м² с отделкой в стилистике минимализма с элементами Ар Деко и эксклюзивной мебелью. Гостиная, столовая, 2 спальни, 2 в/у, 2 машинместа в подземном паркинге. Малоквартирный особняк: благоустроенный двор, многоярусная охрана, фитнес.



## Рублево-Успенское шоссе, 5 км

Предлагается великолепная усадьба: дом с дорогой мебелью площадью 540 м² и живописный лесной участок площадью 50 соток. В доме: гостиная, столовая, кухня, кабинет, 3 спальни, комнаты, бассейн, баня. Закрытый поселок на небольшом количестве жителей с богатыми прогулочными зонами и круглосуточной многоярусной охраной.



## Рублево-Успенское шоссе, 5 км

Предлагается роскошный дом в современной стилистике площадью 1000 м². Высокотехнологичные дорогостоящие материалы, 45% витражного остекления. Участок с изысканным ландшафтным дизайном площадью 30 соток. На трех уровнях дома: гостиная, 5 спальных комнат, бассейн. Закрытый заселенный элитный поселок.

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  
ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  
ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ  
ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ  
ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ  
СОЗДАНИЕ И СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЕКТОВ  
АНАЛИТИКА И КОНСАЛТИНГ  
АРЕНДА ДОРОГОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

221-77-71

www.tweed.ru

ОПЕРАТИВНАЯ ДЕЛОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
МОСКВА, Б. С. САДОВЫЙ Д. 36-48-81

## Железнодорожный конструктив

Москва

Городские объекты, начавшие строиться в этом году, можно пересчитать по пальцам. Понятно, что главный вопрос у потенциального покупателя, — будет ли дом достроен в заявленные сроки. Именно на этот вопрос мы и пытались ответить, оценивая жилой комплекс на улице Вавилова, который в феврале начала строить компания «Лидер».

## Тихий юго-запад

Достоинства Юго-Западного округа хорошо известны: университетский район, едва ли не лучшая в Москве экология, много зелени, зато мало промышленных предприятий. Конечно, «вылетные» магистрали — Ленинский, Мичуринский проспекты, Профсоюзная улица — вечно загружены и говорить о хорошей экологии вблизи этих трасс не приходится. Поэтому особенно ценится как место проживания так называемый тихий юго-запад, подальше от проспектов. В этом смысле улица Вавилова почти идеальный вариант. Она начинается в самом центре, проходит ровно посередине между Ленинским проспектом и Профсоюзной улицей и тихо заканчивается на Т-образном перекрестке с улицей Гарибальди. Именно здесь, почти в самом конце улицы Вавилова, ФСК «Лидер» начала строительство жилого комплекса.

Достаточно посмотреть на ближайшее окружение, чтобы оценить статус места. Рядом — кирпичные «посельские» дома позднесоветского периода, позади — один из немногих сохранившихся в Москве таунхаусов. «Тихий юго-запад» всегда пользовался спросом. В непосредственной близости нет никаких пятиэтажек, промпредприятий или «белых пятен», так что новое строительство под окнами будущих жильцов вряд ли возможно. Правда, на другой стороне улицы — ряд блочных девятиэтажных домов из тех, что, по заявлениям московского правительства, будут сноситься наравне с хрущевками. Впрочем, в ближайшие кризисные годы сносить и строить будут намного меньше, чем раньше, так что до девятиэтажных домов руки дойдут не скоро.



Дом на Вавилова пока не имеет имени собственного. Возможно, это маркетинговый ход. Иногда застройщики проводят ребрендинг ближе к концу строительства, в период самых активных продаж. А может быть, в ФСК «Лидер» решили, что название улицы говорит само за себя. Кстати, поблизости других новостроек бизнес-класса нет.

## Ретроспектива бизнес-класса

Окружение определило и архитектурный облик жилого комплекса. Невысокий (10–13 этажей), без особых изысков, с прямыми линиями фасада, он смотрится цитатой из времен партийно-советской номенклатуры с ее тягой к скромной

фешенебельности. Нельзя не признать, что эта цитата здесь вполне уместна. Советское ретро сейчас в моде.

Что касается внутренних планировок, стоит отметить полное отсутствие каких-либо «антикризисных» отступлений от канонов бизнес-класса. На этаже по три квартиры, минимальная площадь — 88 кв. м (это однокомнатная квартира), максимальная — 171 кв. м (трехкомнатная), при этом есть возможность объединения нескольких квартир. Застройщики посчитали, что самое место определяет уровень комфорта и не имеет смысла дробить площади в расчете на малобюджетных покупателей. Преимущество такой планировки в том, что большинство

квартир имеет окна на две стороны. У всех квартир большие балконы (площадью 5,6–8,5 кв. м, причем, как правило, по два на квартиру). Многие дома бизнес-класса сейчас строятся вообще без балконов, но в зеленом районе — при небольшой этажности это вещь функциональная. Кстати, сплит-системы там устанавливаются не придется: на фасаде рядом с каждой квартирой предусмотрены ниши для кондиционирования.

Количество машино-мест на подземной двухуровневой стоянке также вполне отвечает стандартам — почти по два на квартиру. А учитывая возможное объединение квартир, наверняка получится даже больше.

Пожалуй, к недостаткам можно отнести небольшую придомовую территорию: общая площадь участка — 1,2 га, из них пятно застройки — 0,6 га. На клумбы и детскую площадку места хватит, но полноценной прогулочной зоны не получится.

## Цена и перспективы

Выставленная цена также вполне соответствует нынешнему уровню прайс-листов качественного бизнес-класса — 140–170 тыс. рублей за квадратный метр в зависимости от площади и этажности. Застройщик предоставляет покупателям довольно длительные рассрочки. Например, при первоначальном взносе от 30% рассрочка предоставляется до 1 июня 2010 года под 1,5% на остаток долга. А если первоначальный взнос составит 75%, то срок рассрочки останется таким же, зато первые шесть месяцев будут «беспроцентными».

Правда, существует и специальная цена — 119 119 рублей за метр при стопроцентной оплате. В принципе по такой цене сейчас реально совершаются сделки в готовых панельных домах на не столь престижных районах. Это так называемая акция, и застройщик утверждает на своем сайте, что осталась всего одна квартира, которую можно приобрести по этой самой специальной цене. Впрочем, «последняя квартира» — понятие растяжимое: кто же это может проверить? Скорее всего, продавец таким образом превентивно обозначил ту цену, которая все равно получилась бы в результате неизбежного торга.

Впрочем, главный вопрос для любого покупателя даже не цена, а надежность застройщика и реальные перспективы стройки.



Прямо из офиса продаж сейчас можно лицезреть глубокий котлован и поднявшийся на несколько этажей каркас первой секции из будущих пяти. Редкий случай в жилищ-

ном строительстве Москвы: дом возводится на основе металлического каркаса. Технология сама по себе очень надежная — например, в ММДЦ «Москва-Сити» таким образом

строится один из небоскребов. Пожалуй, главная причина, по которой ее редко используют в жилом строительстве, — дороговизна металла (его требуется в два раза больше, чем при строительстве обычного монолитного дома). Правда, за последний год металл сильно упал в цене — это позволило застройщикам сократить расходы.

Кстати, металлический каркас значительно расширяет возможности перепланировки, например, при объединении квартир, расположенных в соседних секциях. Ведь монолитные панели не являются несущими, так что двери или арки можно делать практически где угодно.

Но главное преимущество этой технологии — высокая скорость строительства. Именно она позволила застройщику декларировать поистине фантастические сроки окончания строительства — четвертый квартал этого года. То есть меньше года от стадии котлована до готовности дома. В условиях кризиса и всеобщего недоверия к новому строительству этот аргумент, пожалуй, может стать решающим для успешных продаж.

В принципе тот, кто хочет удостовериться в надежности застройщика, может просто наблюдать за ходом строительства. Если к началу осени корпус выведен под крышу — значит, строители соблюдают собственные сроки. Правда, не понятно, будет ли продажа к тому времени «последней квартиры» по специальной цене. Впрочем, возможно, она окажется в наличии — если оправдаются пессимистические прогнозы некоторых экспертов относительно столичного рынка недвижимости.

Андрей Воскресенский

## ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА УЛИЦЕ ВАВИЛОВА

Местонахождение:	Юго-Западный округ
Адрес:	ул. Вавилова, 81А
Площадь участка:	1,18 га
Площадь застройки:	0,63 га
Количество квартир:	119
Количество машино-мест:	202
Цена машино-места (млн руб.):	2,8–3,3
Площадь квартир (кв. м):	от 80,3 до 171,5
Цена (руб./кв. м):	140–165 тыс.
Застройщик:	ООО «ЭСТА»
Продавец:	ООО «Финансово-строительная корпорация «Лидер»»
Тип договора:	предварительный договор купли-продажи квартиры
Срок окончания строительства:	IV квартал 2009 года

## ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА\*

**Положительные:** удачное местоположение, архитектурный облик гармонирует с окружением, возможность свободной перепланировки, хорошая обеспеченность машино-местами.

**Отрицательные:** отсутствие квартир малой площади, небольшая придомовая территория.

\*Характеристики отмечаются на основании субъективных наблюдений авторов «Д-Дома».

## Каркас экономкласса

Подмосковье



Одна из стратегий загородных девелоперов в период кризиса — снижение классности и, соответственно, цены своих проектов. Компания «Мозаик Девелопмент» на своем участке на Дмитровском шоссе первоначально планировала строить коттеджи бизнес-класса. Вместо этого здесь появится «антикризисный» поселок экономкласса.

## Позиционирование места

Дмитровское шоссе за последние несколько лет по популярности и ценам почти приблизилось к Новорижскому, а для любителей водных и горнолыжных видов спорта и вовсе стоит на первом месте. Поэтому строительство поселка экономкласса всего в 41 км от МКАД на этом направлении на первый взгляд представляется опротивительным.

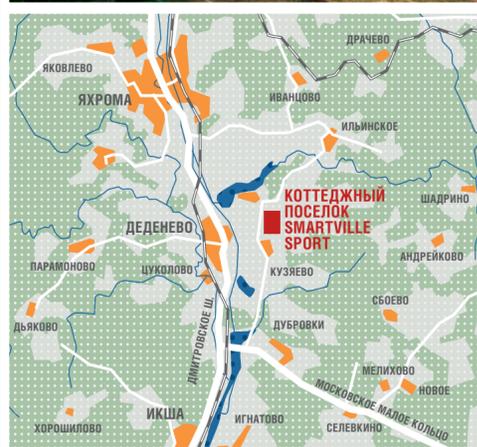
С другой стороны, преимущества расположения поселка «Smartville Дмитровка», так сказать, половинчатые. Да, канал имени Москвы совсем рядом, в 3 км, но это все-таки расстояние скорее для поездки в автомобиле, чем для пешей прогулки. Да, горнолыжную трассу в Сорочанах видно прямо с участка, но чтобы до нее добраться, надо выехать на Дмитровку через мост, на котором вечные пробки, и крюк по-

лучится больше 10 км. Кроме того, поселок расположен в поле, лесных участков нет. В общем место хорошее, но само по себе еще не предполагает однозначного позиционирования как площадки для дорогой недвижимости. На Дмитровском шоссе довольно много нераспроданных объектов и в случаях характеристиками — на «большой воде» или в непосредственной близости от горнолыжной трассы. Так что строительство здесь качественного экономкласса — вполне логичное решение в период снижения покупательской способности.

## Ресурсы экономии

Снижение себестоимости загородного строительства — это прежде всего вопрос материалов. Дома из бруса или оцилиндрованного бревна, как известно, немногим дешевле кирпичных, а во многих случаях даже дороже. Застройщики «Smartville Дмитровка» решили использовать пока редко применяющуюся у нас технологию каркасно-панельного дома.

Против таких домов существует определенное предубеждение. Видимо, потому, что каркас бывает разным, в том числе и предназначенным исключительно для сезонного проживания в теплое время года. Кстати, памятные с совет-



ских времен финские домики — это тоже, строго говоря, продукт каркасно-панельной технологии. Но ведь именно по такой технологии построены и знаменитые фахверковые дома, такие популярные в Европе уже много столетий. Причем не только на теплом юге, но и в Скандинавии, где зимние температуры куда ниже, чем в Подмосковье.

Для «Smartville Дмитровка» застройщики выбрали немецкую каркасную технологию, в основе которой клееный брус и плита OSB. Это дома для постоянного проживания, по заяв-



финансовые издержки. Даже такая, казалось бы, мелочь, как отсутствие строительного мусора, — немаловажная статья экономии.

И наконец, каркасно-панельный дом экономичен в последующей внутренней отделке, так как отсутствуют «мокрые» процессы и не придется выравнивать поверхности. Но это уже, так сказать, дополнительный бонус для покупателя.

## Мелкая нарезка

Само по себе применение каркасной технологии еще не является признаком дешевого сегмента. Например, в известном поселке «Князьское озеро» на Новорижском шоссе часть домов построена из сэндвич-панелей.

А вот площади участков в «Smartville Дмитровке» однозначно указывают на его принадлежность к экономклассу (девелоперы предпочитают называть это «смарт-класс»). Более 300 участков на 55 га — это, конечно, высокая плотность. Площадь от шести соток — самая низкая граница возможной. Даже если речь идет о дуплексах. При этом, надо отметить, в поселке отведено место и для искусственного пруда, и для спортивной и детской площадок. Будет также небольшая магазин. Этот минимальный инфраструктурный набор пред-

полагает скорее дачное использование домов, хотя они пригодны и для постоянного проживания.

Девелоперы сэкономили также и на проектах домов: базовых всего четыре. Конечно, возможны различные варианты отделки фасадов (штукатурка, камень, дерево), и это наверняка внесет в облик посел-

ка некоторое разнообразие. Но единого колористического плана, конечно, нет, поскольку фасадную отделку каждый покупатель будет заказывать для себя сам, как правило даже не зная, какой дом появится на участке у соседа.

Схема финансирования строительства следующая: девелопер создает инфраструк-

туру и коммуникация поселка за счет собственных средств, строительство домов ведется за деньги клиентов. То есть заказ на завод отправляется только после того, как покупатель выбрал участок и проент и оплатил 60% стоимости. Такая схема, безусловно, удобна для девелопера в период кризиса, но не слишком хороша для покупателя. Ведь если дома строятся только под конкретного покупателя, определить сроки окончания строительства затруднительно. Пока не понятно, что предпримет застройщик, если к осени следующего года (срок сдачи первой очереди) часть домовладений так и не будет раскуплена. Впрочем, на других своих проектах «Мозаик Девелопмент» ведет предпродажное строительство домов, так что, возможно, в случае необходимости поступит так же и в поселке на Дмитровке.

Наконец, еще одна особенность процесса: оформление в собственность земли осуществляется только после окончания строительства дома. Однако, как нам сообщили в компании «Мозаик Девелопмент», в настоящее время решается вопрос о предоставлении возможности передачи земельного участка в собственность при 100-процентной оплате.

Андрей Воскресенский

## КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «SMARTVILLE ДМИТРОВКА»

Местоположение:	41 км от МКАД по Дмитровскому шоссе
Площадь участка (га):	55
Количество домовладений:	309
Количество домовладений в первой очереди:	166
Площадь участков (соток):	6–18
Площадь домов (кв. м):	95–200
Цена домовладения (млн руб.):	3,7–9,1
Девелопер проекта:	MOZAIK Development
Тип договора:	договор соинвестирования строительства, земля оформляется в собственность после окончания строительства
Продавец:	некоммерческое партнерство «Дачный поселок „Смартвилль“»
Сроки сдачи первой очереди:	осень 2010 года
Срок сдачи поселка:	весна 2011 года

## ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА\*

**Положительные:** престижное направление, относительная близость к «большой воде» и спортивным курортам, хорошая транспортная доступность, сжатые сроки строительства каждого дома.

**Отрицательные:** маленькие площади участков и общественных зон, отсутствие единого архитектурного облика, сроки окончания строительства всего поселка поставлены в зависимости от хода продаж.

\*Характеристики отмечаются на основании субъективных наблюдений авторов «Д-Дома».

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Договор прежде денег

## ТЕХНОЛОГИИ

Подвляющее большинство дачных участков продается с заключением предварительного договора купли-продажи. По словам участников рынка, рисков у такой схемы немного, основной из них — бюрократический. Чтобы его минимизировать, эксперты советуют приобретать участки у компаний, у которых хорошо налажены связи с местной администрацией.

## Предварительные гарантии

Предварительный договор представляет собой договор о намерениях через определенный срок заключить сделку купли-продажи. В нем, как правило, указываются адрес, площадь и категория земельного участка, его стоимость и срок, по истечении которого должен быть заключен основной договор. Срок, по словам генерального директора Земельного агентства Александра Разина, чаще всего составляет полгода. При заключении предварительного договора покупатель вносит задаток. В компании АИИ, например, его размер составляет 10% от суммы сделки, в «Партнерах земли» — 20–30%, в компаниях «Красивая Земля» и «Финансы и недвижимость» — 50%. Оставшаяся сумма выплачивается при заключении основного договора. Если продавец отказывается заключить основной договор, он возвращает задаток. Если отказывается покупатель — задаток не возвращается.

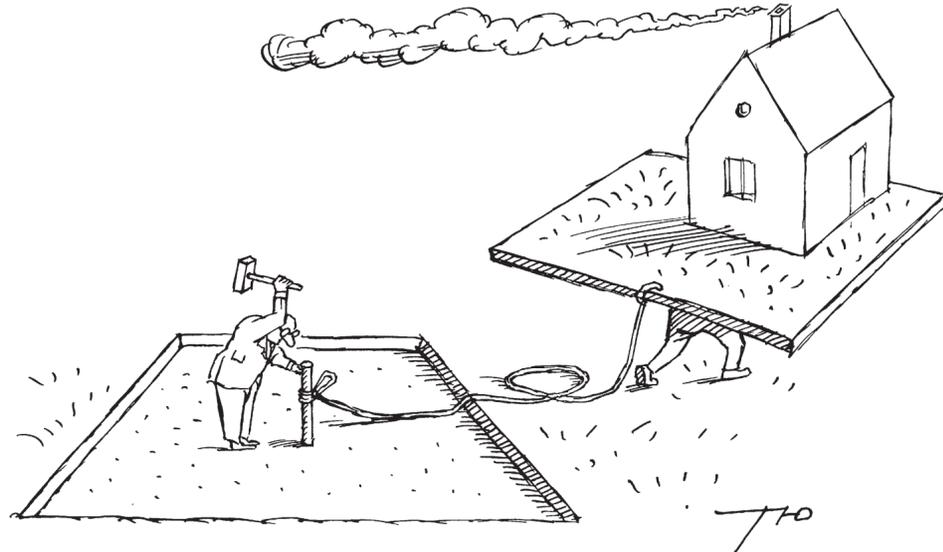
Предварительный договор купли-продажи не регистрируется. Регистрации подлежит только основной договор. Процедуру регистрации, длительность которой составляет 30 дней, многие девелоперы берут на себя.

По оценкам Александра Разина, с заключением предварительных договоров продаются

60–80% участков без подряда. Актуальной такую схему, по его словам, сделал финансовый кризис. «В последние несколько месяцев спрос на загородную недвижимость сместился в сторону наиболее дешевых объектов, которыми являются дачные участки, поэтому у ряда девелоперов появилась возможность выставить на продажу свои объекты раньше, чем они планировали», — говорит он. — Однако у многих пока не готов комплект документации, необходимой для заключения основного договора.

У большинства нынешних продавцов земля не размежевана — она оформлена как один или несколько единых крупных участков площадью в десятки, а иногда и сотни гектаров. Чтобы начать продажи этой земли небольшими участками — площадью 8–15 соток, необходимо провести межевание — комплекс работ по установлению и закреплению границ, определению их местоположения и площади каждого участка. Кроме того, чтобы иметь право заключать договоры купли-продажи, продавец должен быть собственником земли. На практике же многие земли в Московской области оформлены в собственность не компаниями-продавцами, а аффилированными структурами.

Поэтому, прежде чем оформлять землю в собственность покупателя, продавец должен про-



вести процедуру межевания земель и оформить их в свою собственность. У компаний, у которых налажены связи с местными органами оформления земли, на это обычно уходит от четырех до шести месяцев, говорит директор по продажам компании «Красивая Земля» Артур Хакоков.

Заключение предварительных договоров для продавца еще и возможность привлечь деньги на ранней стадии реализации проекта. За счет предварительных продаж многие девелоперы компенсируют расходы на межевание земель, говорит менеджер по маркетингу группы компаний АИИ Екатерина Орлова. Иногда, по словам начальника управления реализации проектов компании «Велес Капитал Девелопмент» Юлии Веденевой, привлеченные средства продавец использует, чтобы вывести земельные участки из залога по банковским кредитам.

Предварительные договоры сейчас заключают при сделках

не только с дачными, но и с участками большинства других категорий, например промышленного назначения, говорит директор по развитию компании «Партнеры земли» Юрий Сорокин. «Это позволяет максимально учесть требования покупателя», — поясняет он. — Лучше вначале определить точную площадь и местоположение участка, который ему нужен, а потом уже проводить межевание именно этой территории и постановку на кадастровый учет».

## Первым покупателям — скидка

Как и при любой форме сделки, где оплата вносится заранее, заключение предварительного договора позволяет купить землю дешевле. По оценке генерального директора компании «Земер» Ильи Терентьева, после получения свидетельства о собственности цена на участок возрастает минимум на 10–20%. А цена на старте и по окончании процедуры ме-

жевания может вообще отличаться в разы. Например, в поселках «Земляничный» и «Святая Земля», где завершается межевание земель, стоимость сотки составляет 75 тыс. и 100 тыс. рублей соответственно. В январе, когда межевание только начиналось, эти участки стоили втрое дешевле, говорит Артур Хакоков.

Кроме того, при стопроцентной оплате на этапе предварительного договора некоторые компании предоставляют скидку в пределах 5–10% от общей стоимости покупки.

## Вся надежда на чиновника

Основной риск сделок по такой схеме для покупателя заключается в том, что продавец не сможет вовремя оформить документы на землю и, соответственно, заключить с ним основной договор. В большинстве случаев в этом виноваты не девелоперы, а нерасторопные чиновники.

Девелоперы это понимают и боятся при заключении предварительных договоров. Поэтому зачастую в них присутствует пункт, по которому продавец имеет право в одностороннем порядке продлить срок действия предварительного договора, если процесс согласования с госорганами затянется, из-за чего свидетельство о госрегистрации и кадастровый паспорт не будут готовы в срок. На практике это означает, что покупателю придется пойти на компромисс с продавцом и дожидаться, когда будут готовы документы», — говорит Александр Разин.

«Сложнее на этом рынке не большим компаниям», — говорит Артур Хакоков. — Это компании, в распоряжении которых не более 5–10 га земли. У них не всегда хорошо налажены контакты с местной администрацией, и им приходится подолгу ждать получения необходимых документов».

Возможны форс-мажорные случаи, когда продавцу отказы-

вают в оформлении необходимых документов. Например, компания «Финансы и недвижимость» начала заключать предварительные договоры по продаже участков поселка в Раменском районе. Но в ходе оформления документации в конце 2008 года стало известно, что через поселок пройдет Центральная кольцевая автодорога и организация дачного поселка там невозможна. «Мы предложили своим клиентам участки в других наших поселках», — говорит руководитель правового отдела компании Владимир Павлов. — Компромисс со всеми покупателями был найден».

## Репутация важнее

Чтобы по максимуму обезопасить себя, участники рынка советуют потенциальным покупателям попытаться получить как можно больше информации о продаваемом участке. «Чтобы минимизировать риски, нужно понимать, на какой стадии находится оформление документов», — объясняет Екатерина Орлова. — Если есть исключительно документы на большой участок, а межевание еще не начато, то покупать не стоит, так как риск затягивания оформления на многие годы очень велик. Плохим признаком является и тот случай, когда продажи уже начаты, а участок не поставлен на кадастровый учет — в этом случае ни межевания, ни других действий производить нельзя. Если же кадастровые паспорта уже получены, то получение продавцом свидетельства о собственности — вопрос времени».

Александр Разин советует ознакомиться с документами о самой компании-продавце, чтобы убедиться в ее надежности. «Покупатель может попросить показать учредительные документы компании, правоустанавливающие документы подконтрольных продавцу структур на участок, документы по истории участка», — говорит он. — У компании, которая

хочет считаться стабильным и надежным продавцом на рынке дачных участков, не должно возникнуть оснований не предоставлять эти документы».

«Желательно, чтобы на момент заключения предварительного договора на территории поселка уже были начаты какие-то работы, например строительство дорог или забора по периметру», — рекомендует Александр Разин. — А если никаких признаков работ нет, но при этом девелопер обещает, что все будет построено, а инженерные коммуникации будут подведены, я бы подумал, прежде чем покупать у такой компании землю».

По словам Артура Хакокова, минимальные риски обмена со стороны крупных компаний, которые давно работают на рынке земли: «Таким компаниям дорога их репутация. Кроме того, у многих из них в распоряжении сотни или тысячи гектаров земли, которые в будущем планируется продать. И не в их интересах срывать выполнение договоров, тем самым рискуя затруднить продажи своих объектов в будущем».

«Рынок земли сегодня функционирует так, что обеим сторонам выгодно работать добросовестно», — резюмирует Юрий Сорокин. — Зачем продавцу обманывать покупателя на 30 тыс. рублей, если он может, не обманывая, через какое-то время получить от него 100 тыс.?»

«В массовом порядке сделки купли-продажи дачных участков начали заключать совсем недавно, поэтому случаев срыва договоров практически не было», — говорит Александр Разин. По его словам, «моментом истины» станут июль–август. Активно заключать предварительные договоры начали в январе–феврале. К концу лета пройдут те самые полгода, в течение которых девелоперы планируют оформить документы. Тогда и будут видны первые результаты.

Ольга Кондрашова

## Коммерсантъ. На новом фоне



Новый БЕСПЛАТНЫЙ сервис Издательского дома «Коммерсантъ». Новостная лента, газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ-Власть», «Коммерсантъ-Деньги», «Коммерсантъ-Секрет фирмы», полный доступ ко всем статьям — в любую минуту в ваших руках. Удобный рубрикатор, фотографии и галереи, поиск материалов — на экране iPhone. Передача данных в сотовых сетях — в соответствии с условиями провайдера.

теперь на ваших экранах

IPHONE.KOMMERSANT.RU



## DOMINION ГАРМОНИЯ СТИХИЙ



## Квартира

От четырех до двух квартир на этаже, двухцветные пентхаусы с эксплуатируемой кровлей, велкомплексные виды на парк Воробьевы горы, МГУ и центр Москвы

## Подъезд

Концептуальный дизайн, эксклюзивное качество отделки холлов, современное телекоммуникационное оборудование, профессиональная служба room-service

## Дом

Классическая архитектура, выдержанная в стилистике здания МГУ, 4 жилых корпуса переменной этажности — от 8 до 21 этажа, вентилируемые фасады, 2 машиноместа в подземном паркинге на одну квартиру

## Двор

Комплексное благоустройство и ландшафтное озеленение, детские игровые комплексы от ведущих мировых производителей, уникальные дизайн-решения каждого двора в стиле природных стихий: воды, огня, земли и воздуха

## Территория

Охраняемая прилегающая территория — 8 га, спортивные площадки, роллердром, веллесс-центр, детский развивающий центр, прогулочная зона, кафе, площадка для выгула собак

## Район

Академический центр столицы, респектабельный район, в непосредственной близости — спортивные центры и парковые зоны, хорошая транспортная доступность

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ М. УНИВЕРСИТЕТ



ООО «УКС-Интеко»

232-08-08 www.magistrat.ru



МАГИСТРАТ

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Курортный карман

## зарубежная недвижимость

(Окончание. Начало на стр. 13)

Неадекватность статистики неумолимо подтверждается и большим разбросом в цифрах по одному и тому же рынку, публикуемых разными структурами. Статистика мало того, что противоречива, так еще и быстро меняется. Понятно лишь, что общемировой тренд сейчас отрицательный.

Справедливости ради следует отметить, что при этом кое-где в мире встречаются так называемые зеленые ростки, то есть страны, в которых недвижимость переживает небольшой рост, дающий повод для умеренного оптимизма. Global Property Guide указывает, например, на Таиланд (четырёхпроцентный рост цены отдельного стоящего дома за год) и Израиль (трехпроцентный рост цен на жилую недвижимость за первый квартал 2009 года). Но и в этих странах не все так радужно, как может показаться на первый взгляд.

## Скрытое падение

Ситуация с недвижимостью в Таиланде хоть и лучше, чем в большинстве стран мира, но все равно далека от идеала. Начало кризиса в России (да и в Западной Европе, кстати, тоже) обернулось для Таиланда выгодой: многие россияне решили не медленно вложить деньги в недвижимость «страны улыбок», посчитав ее более надежным активом, чем рубли и доллары. В какой-то момент, примерно в период новогодних праздников, «русские» и нацеленные на русскоговорящих же покупатели агентства недвижимости Таиланда вынуждены были искать новых агентов по продажам: слишком много стало покупателей. Но момент этот как-то незаметно прошел.

Сегодня риэлтеры характеризуют ситуацию на тайском рынке примерно так. Покупателей и, соответственно, сделок мало. Покупатели в условиях кризиса, конечно, надеются на серьезные скидки, и нередко сделки срываюются именно потому, что продавец не желает таких скидок делать. Некоторые аналитики предлагают покупателям подождать до будущей весны — а вот за зиму продавцы станут поговорчивее. Затрудняет оценку ситуации и традиционная информационная закрытость рынка — суммы сделок часто не разглашаются, в налоговые органы поступают документы с заниженными ценами.

Тем не менее какие-то цифры все-таки существуют, и определенные выводы сделать можно. К примеру, на острове Пхукет, по данным местной земельной палаты, за первые четыре месяца года налог с продажи недвижимости, исчисляемый от оценки продаваемого объекта и уплачиваемый продавцами недвижимости, составил 18,2 млн бат. В прошлом году за тот же период этот налог принес в местную казну 132 млн бат — падение более чем в семь раз. Похожие налоги, уплаченные покупателями за тот же период, снизились со 104,3 млн бат до 13,6 млн бат (падение более чем в семь раз). Логично предположить, что где-то в семь раз уменьшились и объемы операций с недвижимостью, что бы там ни происходило с ценами.

В Израиле происходит примерно то же самое. По итогам первого квартала страна входила в короткий список государств, где растут цены на жилую недвижимость. Рост цен — это, конечно, оптимистично. Только плохо по этому ценам продается. Это показывают опубликованные в конце мая статистические данные администрации государственных доходов при министер-



Дубай дорожал быстрее всех, а теперь так же стремительно дешевеет. ФОТО МИХАИЛА КВАСОВА



В Таиланде продавцы не снижают цены, а покупатели — не покупают



На черноморских курортах Болгарии цены вернулись к уровню 2007 года

стве финансов Израиля. Согласно этим данным, в 2008 году в Израиле было продано 91,5 тыс. квартир, что на 6% ниже показателя 2007 года. Продажи новых квартир, составляющие 21% объема продаж, упали гораздо сильнее — на 14% за год. Переломным стал четвертый квартал, в котором рост сменился спадом (продажи уменьшились на 43% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, цены снизились на 7%).

Надо отметить, что аналитики рынка не ждут заметного дальнейшего снижения цен: мировой финансовый кризис не нанес большого урона израильской экономике — высокий спрос на жилье в Израиле (со стороны жителей страны) сохраняется.

## Судьбы чемпионов

Черногория была в прошлом году чемпионом Европы по объему иностранных инвестиций на душу населения. Значительную долю этих инвестиций (порядка 40%) составляли прямые вложения в черногорскую недвижимость. В январе 2009 года инвесторы приобрели недвижимость на общую сумму €11,4 млн — на 59% меньше, чем в январе 2008 года.

Говорить об уровне цен сложно, так как число продаж ничтожно мало. Те цены, которые выставляют продавцы, примерно соответствуют уровню 2004 года, то есть того времени, когда бум недвижимости еще не начался.

Впрочем, недавно газеты сообщили об одном серьезном потенциальном покупателе, способном одним махом исправить статистику продаж какого-нибудь из ближайших месяцев. Черногорский остров



В Израиле цены выросли за первый квартал этого года, но покупают недвижимость в основном местные жители

Светы-Никола, расположенный рядом с городом Будва, собирается купить бывший премьер-министр Таиланда Таксин, заочно приговоренный на родине к двум годам тюрьмы. Остров был выставлен на торги за €28 млн в феврале, к июню цена снизилась на четверть. Обвиненный в широкомасштабной коррупции экс-премьер может стать достойным новым хозяином острова: предыдущий его владелец Станко Суботич не хочет возвращаться в родную Черногорию, где его обвиняют в контрабанде сигарет в особо крупных размерах.

Олег Дерипаска в марте откал от девелоперского проекта на курорте Порте-Монтенегро стоимостью €8 млрд. Это самый крупный, но далеко не единст-

венный пример ухода российских инвесторов с черногорского рынка недвижимости. Черногорцы ожидают, что оживить рынок недвижимости должен принятый в начале июня парламентом страны новый закон о собственности, который разрешает приобретение и оформление на свое имя земли в республике иностранными физическими лицами. К достоинствам Черногории можно отнести и то, что страна пользуется евро — в соседних балканских странах с не такими прочными национальными валютами кризис проявился сильнее из-за их девальвации.

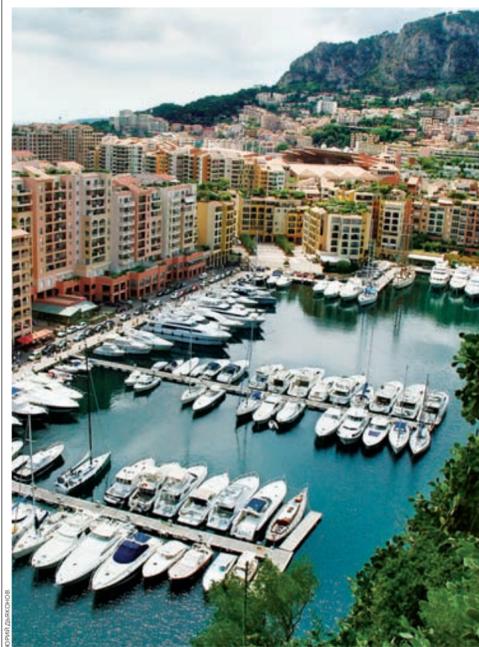
Хорватский рынок не очень отличается от черногорского. Тот же бум в прошлом — правда, чуть раньше завершившийся, те же упавшие цены, прода-

жи почти на нуле и ожидание дальнейшего снижения цен. Правда, есть небольшой бонус для инвесторов, желающих рискнуть: Хорватия войдет в ЕС, вероятно, раньше Черногории, так что к недвижимости сегодня прилагается возможный паспорт жителя ЕС завтра. Дубай, еще совсем недавно переживавший бум недвижимости и не имевший в мире конкурентов по темпам роста, сейчас опять вне конкуренции — но уже по темпам падения. По оценкам международной консалтинговой компании в сфере недвижимости Knight Frank, за первый квартал 2009 года цены на жилье упали в эмирате на 40%. Правители эмирата уже обратились за помощью к соседям — в нефтяной Абу-Даби.

Конечно, 40% падения после 48-процентного годового роста — это не такой уж и обвал. Правда, цены, вероятно, будут падать и дальше. Оптимистичные дубайцы, однако, говорят, что за падением когда-нибудь опять будет рекордный рост. С ними согласны аналитики швейцарского банка HSBC, выступившие в начале июня исследованием, в котором утверждается, что местный рынок в апреле — мае консулся дна и есть первые признаки перемены тренда. Тем временем банки страны отмечают неприятную тенденцию: большое число клиенто-



К концу года ожидается падение цен на испанскую недвижимость на 20% по сравнению с нынешним уровнем



Лазурный берег от Монако до Сан-Тропе будет дешевле еще два года

инностранцев покидают Дубай, забыв погасить долги по кредитным карточкам. Почти все нарушители финансовой дисциплины по странному совпадению работали в секторе строительства и недвижимости.

Правило «высоко взлетел — быстрее падать» действует не только в Дубае. В тех странах, где сегодня самые серьезные проблемы в секторе недвижимости, еще недавно наблюдался бум. Среди лидеров падения — Сингапур, Эстония, Норвегия, Дания. Не лучшая ситуация в Польше и Латвии, но пока нет статистики по этим странам за первый квартал.

И, наоборот, продолжают расти цены на тех национальных рынках недвижимости, которые не демонстрировали мощного роста в последние годы, например в Швейцарии.

## Болгария: нет поводов для оптимизма

В Болгарии снижение цен было впервые зафиксировано в январе. На черноморских и горнолыжных курортах цены на недвижимость снизились на 20% с прошлой осени до нынешней весны. Цены на рынке, почти целиком ориентированном на иностранного инвестора, вернулись к уровню 2007 года, но продажи практически остановились.

По утверждению местных риэлтеров, ценовые ожидания продавцов завышены как минимум на 20% по сравнению с ожиданиями покупателей. Не добавляет оптимизма и несколько скандалов с обманутыми британскими инвесторами, вложившими деньги в болгарскую недвижимость. Специализирующееся на консалтинге в сфере недвижимости агентство Jones Lang LaSalle полагает, что цены на болгарское жилье будут быстро снижаться до конца года, а может быть, спад продолжится и в 2009–2010 годах. Примерно на тот же срок агентство прогнозирует рецессию и на мировом рынке недвижимости в целом.

## Британцы ушли, но могут вернуться

В Испании местный орган по регистрации сделок с недвижимостью недавно опубликовал любопытный документ, показывающий, как распределяются покупатели местной недви-

жимости по стране происхождения (точнее, как распределялись в 2008 году). Оказывается, рынок фактически контролировали британцы (57% покупателей), далее следовали немцы (7,7%), ирландцы (7,5%), россияне (6,4%), французы (6,1%). А поскольку Великобритания, Ирландия и Россия серьезно пострадали от мирового финансового кризиса, то неудивительно, что в 2008 году объем продаж снизился на 10%, предложение выросло на 4,2%, а цены остались примерно теми же (гуг следует заметить, что стабилизации предшествовало десятилетие не быстрого, но уверенного роста).

Tinsa, ведущая оценочная компания Испании, оценивает число непроданных домов и квартир в стране примерно в 1 млн и предполагает, что к концу года их станет 1,5 млн.

К концу года ожидается падение цен на недвижимость на 20% от нынешнего уровня. Согласно прогнозу кредитного рейтингового агентства Standard & Poor's, рынок недвижимости Испании может не достичь дна в этом году — скорее всего, цены достигнут минимума лишь в следующем году.

Во Франции рецессия распространилась на весь национальный рынок недвижимости. По оценке национальной риэлтерской ассоциации FNAIM, за 2008 год средняя цена домовладения снизилась на 10%. Средиземноморское побережье пережило самый сильный спад. В Канне средняя цена апартаментов снизилась на 13,2%. FNAIM полагает, что за 2009 год недвижимость может подешеветь еще на 10%, а падение будет продолжаться в 2010 и 2011 годах.

Главная надежда местного рынка — возвращение британцев (в связи с укреплением курса фунта стерлингов).

Очень зависим от британских хозяев и рынок недвижимости Турции. О ситуации на этом рынке может дать некоторое представление следующий факт: агентство недвижимости Nirvana International снизило цены на некоторые свои объекты в Бодруме на 40% по сравнению с прошлыми годами. Рынок домов на побережье перенасыщен предложениями о продаже и аренде. Спросу же пока просто неоткуда взяться.

## Кипр — рецессия со всех сторон

В конце апреля Европейский суд принял решение, которое

может иметь самые серьезные последствия для рынка недвижимости Северного Кипра. Суд вынес вердикт в пользу грекок-киприотов, потерявших недвижимость на севере острова в результате конфликта 1974 года, в ходе которого Кипр был разделен на две части. За грекок-киприотом было признано право собственности на землю, которую приобрели жители Великобритании и успели построить на ней дом. В 1974 году с севера на юг острова вынуждены были переселиться около 200 тыс. человек, и многие объекты недвижимости, проданные или продающиеся на Северном Кипре, стоят на землях, принадлежавших беженцам. Теперь недвижимость на спорной земле может резко потерять в цене ввиду опасений потенциальных покупателей. Понятно, что для переживающего не лучшие времена рынка недвижимости Северного Кипра это не лучшая новость.

Что касается южного Кипра, то там, как утверждает кипрское ведомство по регистрации недвижимости, объем продаж в апреле был ниже по сравнению с апрелем 2008 года на 55%. Самыми пострадавшими оказались курорты Пафос, Ларнака, Фамагуста, которые могли еще недавно похвастаться быстро растущими ценами.

## В Италии кризиса на рынке недвижимости нет

Федерация итальянских агентств недвижимости FIAIP недавно опубликовала обзор ситуации в 20 курортных зонах страны. Согласно этому обзору, в 2008 году объем продаж снизился на 10%, предложение выросло на 4,2%, а цены остались примерно теми же (гуг следует заметить, что стабилизации предшествовало десятилетие не быстрого, но уверенного роста).

Понятно, что риэлтеры сейчас демонстрируют оптимизм, но цифры подтверждают и незаинтересованный источник. В июньском отчете Европейского центрального банка Италия входит в список из трех стран еврозоны, в которых недвижимость не дешевеет (две другие страны — Португалия и Австрия).

Правда, неофициально представители итальянского рынка недвижимости признаются, что со стабильной или чуть-чуть подросшей цены сейчас трудно получить 20-процентную скидку, на которую нечего было и надеяться год назад. Конечно, если речь идет о реальной сделке.

## Аренда во время отложенного спроса

Плохие новости для продавцов недвижимости не столь плохи для арендодателей. Во всех «курортных» странах отмечается рост интереса к долгосрочной аренде. Вероятнее всего, со стороны потенциальных покупателей недвижимости, отложивших покупку в связи с ухудшившимся финансовым положением или в ожидании дальнейшего снижения цен.

В сторону предложения аренды повернулись и продавцы зарубежной недвижимости.

Поскольку лето является высоким сезоном на рынке аренды в упомянутых странах благодаря наплыву туристов, ситуация прояснится к осени, когда сезонный фактор действовать перестанет. Тогда и станет ясно, был ли стакан наполовину полон или наполовину пуст. Алексей Алексеев

## Квартиры в аренду

в домах для дипкорпуса

Кутузовский проспект, Проспект Мира, Ленинский проспект

и другие адреса в различных районах Москвы

Реклама



ГЛАВУТДК при МИД России • www.updk.ru

Тел. (495) 770-35-35





## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Цепь обменов

## альтернатива

(Окончание. Начало на стр. 13)

Такая схема сама по себе гораздо удобнее, чем прямой обмен, так как использует деньги в качестве эквивалента участвующего в сделке жилья, а это, в свою очередь, позволяет не только избежать необходимости согласования встречных интересов обменивающихся, но и обеспечивает возможность выбора квартиры, приобретаемой взамен старого жилья.

Однако для проведения обменной операции по «альтернативной» технологии требуется, чтобы в самом начале цепочки находился «чистый» покупатель, который готов заплатить деньги за новый актив, при этом ничего не продавая. При реализации альтернативной сделки как минимум один из ее участников должен иметь на руках полную сумму, необходимую для покупки жилья.

По словам управляющего партнера Rapogama Estate Омара Гаджиева, на активном растущем рынке 99% всех сделок по обмену оформляются именно через куплю-продажу. Однако теперь, как отмечает эксперт, продать квартиру без существенной потери в цене становится все труднее, поскольку предложение многократно превышает спрос. «Большая проблема найти покупателя как такового. И пока ты будешь его искать, цена на твою квартиру может упасть еще больше. Поэтому схема обмена через куплю-продажу сейчас продолжает действовать скорее теоретически», — говорит он.

Нехватка живых денег поставила участников рынка перед сложным выбором. «В сложившейся ситуации есть два выхода — запастись терпением и отложить решение своего жилищного вопроса на потом либо вспомнить о забытой схеме прямого обмена, ведь в случае такого обмена наличие «первого» покупателя, столь важное для «альтернативы», не требуется», — говорит Олег Самойлов.

В результате, по данным гендиректора DOKI Валерия Барнича, доля обменов в общем объеме сделок выросла в полтора-два раза по сравнению с прошлым годом. «Большинство сделок на вторичном рынке являются вариантами „альтернатив“, которые теоретически можно преобразовать в обмены», — говорит эксперт.

## Плюсы и минусы

У обменных сделок существует ряд недостатков. Во-первых, не так просто найти агента, который согласится провести не альтернативную сделку, а обменную. «Риэлтерское сообщество, за редким исключением, не предлагает продавцам никаких инструментов, посредством которых можно было бы разрешить проблему в условиях современного состояния рынка», — говорит Олег Самойлов. По словам Николая Лаврова, прямые обмены чаще проходят через риэлтеров, которые специализируются на обменах, а их на рынке немного.

Во-вторых, практически невозможно найти двух клиентов, которые выбрали бы объекты друг друга, пусть и с доплатой. Сложный же обмен, осуществляемый так называемой цепочкой, на практике осуществить гораздо труднее, чем цепочку «альтернатив». Если одна из квартир окажется проблемной, то найти ей замену очень сложно, и цепочка распадается.

Из предыдущего недостатка вытекает следующий, третий — увеличение организационных сложностей. «Самый большой недостаток — чем больше участников в процессе, тем сложнее управляет сделка и больше рисков в получении определенных результатов. Схемы по многоступенчатому обмену квартир рискованны сложностью исполнения всеми участниками цепочки своих обязательств, например, по освобождению квартир», — говорит Омар Гаджиев. Поскольку в одном договоре, как правило, сложная обменная схема не

## СХЕМА ЧЕТЫРЕХСТУПЕНЧАТОЙ ОБМЕННОЙ ОПЕРАЦИИ КОМПАНИИ «РЕЛАЙТ-НЕДВИЖИМОСТЬ»



вписывается, то оформляется несколько взаимосвязанных друг с другом договоров. Конечный приобретатель повлиять на взаимоотношения других участников сделки фактически не может. При этом важно, чтобы все условия были внесены в договор, а не оговаривались устно. По словам Олега Самойлова, для того, чтобы собрать воедино цепочку обмениваемых квартир, необходимо про-

вести работу, объем которой и сложность зачастую во много раз превышает «альтернативную» схему.

Однако есть у такой схемы и свои преимущества. По словам Омара Гаджиева, даже если цепочка разывается при обмене, то собственники ничего не теряют и могут отыграть сделку поставленной задачи. Разумеется, при условии законности и безопасности такой технологии», — говорит Олег Самойлов.

сchem. Кроме того, в условиях недостатка живых денег у продавцов и покупателей обмен остается единственным действенным механизмом поменять жилищные условия. «Клиенту по большому счету все равно, какая технология будет применена риэлтером для решения поставленной задачи. Разумеется, при условии законности и безопасности такой технологии», — говорит Олег Самойлов.

## Примеры рынка

На рынке уже есть примеры использования прямых и непрямых обменов. Причем все объекты в основном относятся к сегменту экономкласса. «Практически все обменные сделки — это сделки в экономклассе. Бизнес-класс или элиту никто не меняет», — говорит Николай Лавров. Причина такого положения дел проста. Сама по себе необходимость проведения об-

мена продиктована невозможностью приобретения новой квартиры без реализации существующего жилья. В противном случае на новую покупку попросту не хватит денег. Более состоятельные покупатели обычно располагают большими финансовыми возможностями. «Среднее число квартир, участвующих в одной обменной операции, сегодня, в условиях дефицита покупателей, растет. Так, если два года назад этот показатель находился в пределах двух квартир, то в настоящее время, по статистике „Рейлт-Недвижимости“, его значение превысило три квартиры на одну сделку», — говорит Олег Самойлов.

Подтверждают эту тенденцию и конкретные примеры. «В настоящее время наши специалисты ведут порядка 20 сделок, которые сопряжены или с обменом, или с альтернативой», — отмечает Валерий Барнича. Аналогичные сделки проводятся и в Санкт-Петербурге. По словам Николая Лаврова, компания «Бескар» недавно провела такую сделку обмена, поменяв однокомнатную квартиру площадью 30 кв. м (2,6 млн руб.) по адресу Антоновская ул., 12 и однокомнатную квартиру 29 кв. м в Красном Селе (1,9 млн руб.) на трехкомнатную квартиру 55 кв. м (4,4 млн руб.) на ул. Замшина, 25, к. 4.

Однако существуют и более сложные схемы. «В разное время нашей компанией были приняты в работу три квартиры, хозяева которых хотели впоследствии приобрести другое жилье. Анализируя запросы и пожелания наших клиентов, мы пришли к выводу, что варианты друг друга могли бы им подойти. С учетом того что одна из квартир должна была размещаться на два объекта, недостаточную квартиру нашим специалистам пришлось подобрать на открытом рынке», — рассказывает Олег Самойлов. По его словам, в текущих условиях это не составило большого труда: сво-

бодная квартира подходящих параметров была найдена менее чем за неделю. До этого момента ее хозяин безуспешно пытался найти покупателя без малейшего успеха. После соответствующих осмотров квартир и необходимых в подобных случаях согласований, а также решения вопроса с предоставлением одному из участников сделки ипотечного кредита, использованного им в качестве доплаты, сделка благополучно состоялась. Схема выглядела следующим образом. Владелец однокомнатной квартиры площадью 39 кв. м по адресу ул. Скульптора Мухиной, 7, к. 3 с доплатой, в том числе за счет привлеченного кредита, переехал в трехкомнатную квартиру площадью 81,5 кв. м по адресу ул. Новаторов, 6. В свою очередь, владелец этой трехкомнатной квартиры получили за доплату дополнительные деньги две двухкомнатные — площадью 37,2 кв. м на ул. Вавилова, 74/22 и площадью 45,3 кв. м на ул. Болотниковская, 46, к. 1. Причем владелец первой «двушки» переехал в ту самую квартиру на ул. Скульптора Мухиной. «Сегодня все участники схемы уже переехали в свои новые квартиры. Заметим, все это произошло в условиях отсутствия покупателя с живыми деньгами», — говорит Олег Самойлов.

Сложность построения такой цепочки, по мнению экспертов, отражается на времени, требующемся на весь процесс. «У непрямых цепочек есть недостаток — длительность сделки. Цепочка из трех объектов будет проходить пару месяцев. На растущем рынке это существенный минус, так как за эти месяцы стоимость объектов в цепочке может вырасти, продавец откажется продавать и сделка сорвется. На существующем рынке ситуация оптимальна», — говорит Николай Лавров. А вот если цены снова начнут расти, число прямых обменов, которые фактически являются разновидностью бартера, снова сократится.

Алексей Лоссан

## 4 КВАРТИРЫ от 4 МЛН



## ДОМ НА БЕГОВОЙ

ПОСТРОЕННЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
В ЦЕНТРЕ ГОРОДА  
НЕПОДАЛЕКУ ОТ ДЕЛОВОГО «СИТИ».  
КВАРТИРЫ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫХ  
ПЛОЩАДЕЙ — ОТ 50 КВ.М.  
ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР С СУПЕРМАРКЕТОМ.  
МЕТРО «БЕГОВАЯ»



## ИЗМАЙЛОВСКИЙ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС РЯДОМ  
С ИЗМАЙЛОВСКИМ ЛЕСОПАРКОМ.  
КВАРТИРЫ С ВЕЛИКОПЕЧНЫМИ  
ВИДАМИ ИЗ ОКОН  
ПЛОЩАДЬЮ ОТ 55 КВ.М.  
ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ.  
ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР.  
МЕТРО «ИЗМАЙЛОВСКАЯ»



## ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ГРАНИЦЕ  
НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА  
«ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ».  
КВАРТИРЫ ОТ 49 КВ.М.  
ПРОСТОРНАЯ ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ.  
ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ.  
МЕТРО «ВДНХ».  
«ПРЕОБРАЖЕНСКАЯ ПЛОЩАДЬ»



«ДОН-СТРОЙ» 925 47 47, 925 49 30 WWW.DON-STROY.COM