

# ДОМ

www.kommersant.ru

Среда 31 января 2007 №13 (№3589 с момента возобновления издания)

## В круте втором

### конфликты

Прошло уже полтора года с начала активной фазы конфликта обманутых соинвесторов с обманувшими их компаниями и властями. За это время свои проблемы решили единицы, зато сами дольщики и недостроенные объекты недвижимости стали объектами весьма прибыльного бизнеса. Можно сказать, что обман дольщиков раскручивается уже по второму кругу.

### Строительный театр военных действий

Всего в кризисе с соинвесторами в Москве и Подмосковье засветилось до четырех десятков компаний, и только в действиях трех или четырех из них ясно видны признаки преступлений. Остальные, пришедшие на рынок пять-семь лет назад, построившие сотни тысяч квадратных метров жилья, вдруг оказались жертвами «внешних обстоятельств» и «непрофессионального менеджмента». Второе означает, что компании, как выразился глава московского стройкомплекса Владимир Ресин, «нахватили стройплощадок, а что с ними делать, не знают». Это компании, например, по определению господина Ресина, учрежденные «отставными полковниками, решившими заработать денег», которые не рассчитали силы, чтобы следовать правилам игры на строительном театре военных действий. После чего руководители многих из этих компаний бегали по чиновничьим кабинетам и умоляли помочь в перепродаже инвестиционных контрактов за сумму, сколь угодно большую на справедливую. Им не помогли. Их дожимали.

(Окончание на стр. 32)

Когда звезда городской архитектуры снисходит до частного дома, все, к чему она прикасается, становится предметом коллекционерской страсти. А произведение мэтра если не бесценно, то оценивается не количеством квадратных метров, а как произведение искусства. Мы представляем четырех российских и четырех западных архитекторов, которые всей биографией доказали свою способность выдумывать идеи. Они не просто выработали узнаваемый почерк. Они создали себе имя, потому что им есть что сказать. Этим они отличаются от вторичных мастеров, движущихся в русле мейнстрима.

# Метры от мэтров

### к звездам

**Дом для коллекции**  
Илья Уткин и Михаил Филиппов еще на рубеже 70–80-х годов получили первые премии на международных конкурсах концептуальной «бумажной» архитектуры. Оригинальность их произведений международно признана. В 2000 году они представили Россию на главной архитектурной выставке мира — Венецианской биеннале. Оба работают в классическом стиле, но их классика не только не повторяет прошлое, но развивает классический канон. У обоих есть выдающиеся здания в Москве.

Филиппов создал «Римский дом» в Замоскворечье, по качеству архитектурной мысли достойный неоклассицизма Серебряного века и при этом совершенно уникальный: с круглым двором и взлетающими по фасаду портиками. Он автор жилого комплекса на Соколе, реконструкции Пута-банка в Москве и Русского музея в Петербурге, градостроительных проектов для обеих столиц. У него градостроительное мышление. Возможно, поэтому ему удается поместить в интерьер бесконечное пространство — то лестницу в небо, то венецианские лабиринты, то город на горе. Можно сказать, что это его фирменный прием.

Вот и особняк в Ватулинках для коллекционера антиквари-



Архитектурная студия «Проект Меганом». Вилла «Роза» в поселке X-Rose для коллекционера недвижимости — шутливая авторская авангардная архитектура

ата скрывает в себе город: гостиная — городская площадь, ротонда на ней — храм. Богатство визуальных пересечений, драматический свет напоми-

нают о фантазиях архитектора XVIII века Пиранези. Сюда можно звать гостей «на архитектуру», потому что ее можно созерцать как спектакль.

Все проекты Филиппов сначала делает в акварелях, которые сами по себе являются произведениями искусства. Поскольку сегодня все архи-

текторы чертят на компьютере, проектирование путем рисования тоже почти антикварная ценность. Но это порождает свои сложности при реализа-

ции объекта. Попробуйте объяснить югославским строителям, что у колонны должен быть энтазис (утолщение ствола в определенном месте)! «Архитектор и строитель должны идти от рисования, чтобы глаз у них был настроен одинаково», — говорит Михаил Филиппов. — Так было в традиционной культуре. Но сегодня непонимание со стороны строителей, каким должен быть конечный продукт, делает работу архитектора-классициста крайне трудной. Однако в данном случае ему повезло. Заказчик ватутинского особняка сам является застройщиком. Хозяин рассматривает свой дом как одно из сокровищ своей коллекции. «Нашу эпоху назовут филипповской», — говорит он. И страдает соучастником.

### Вопреки «Ландшафту»

Илья Уткин имеет столь же громкое имя и узнаваемую манеру, что и Михаил Филиппов. Мир оценил его видение города: за фото московских руин архитектор получил приз на Венецианской биеннале. Хотя построенный дом в Москве у него пока один — «Дворянское гнездо» в районе Пречистенки, но зато он сразу стал событием. Это жесткая современная классика с романтической башней наверху. Илья Уткин говорит, что архитектура должна «лечить» город.

(Окончание на стр. 30)

26  
страница

€1 млн за реку с подогревом

29  
страница

Квартиры для членов клуба

33  
страница

Как заработать на Пальмовых островах

34  
страница

Фенольные страсти

35  
страница

Пикник на террасе



**Английский Квартал**

«Английский Квартал» — новый масштабный проект Первой Ипотечной Компании, который своим обликом и организацией отражает дух старой, доброй Англии и европейский стиль жизни. Большая территория комплекса с изолированным от внешнего мира огромным внутренним двором позволяет создать уникальный оазис в центре Москвы, где будут проживать люди одного уровня, достатка и социального статуса.

«Английский Квартал» расположен в районе Замоскворечья на Мытной улице и имеет удобный выезд на важные транспортные магистрали столицы. В пешеходной доступности от жилого комплекса — парк имени Горького и Нескучный сад, Свято-Донской и Свято-Данилов монастыри, Центральный Дом Художника, рестораны и кафе, супермаркеты, детские и спортивные центры и многое другое.

Квартиры «Английского Квартала» имеют свободную планировку и отвечают всем требованиям, предъявляемым к элитному жилью. Здания возводятся по современной технологии (монолитный каркас с трехслойными наружными стенами). Высота потолков — более 3 метров. В комплексе используются инженерные системы от ведущих мировых производителей, предусмотрен вместительный подземный паркинг.

И наконец, из квартир на верхних этажах открывается замечательная панорама центра города, вид на Кремль, Храм Христа Спасителя, церкви Замоскворечья и главные достопримечательности столицы.

**ПИК ГРУППА** КУПИТЬ КВАРТИРУ!  
105-77-10 www.pik.ru

Реклама. Денежные средства физических лиц для строительства жилья не привлекаются.

## ДОМ ЦЕНЫ

## В собственных сетях

## энергоснабжение

Подмосковные застройщики коттеджных поселков не первый год страдают от проблем с подключением к электросетям. Зачастую ожидание в очереди на электричество растягивается на годы. Несмотря на старания энергетиков улучшить ситуацию, пока застройщикам имеет смысл подумать о собственных электростанциях и сетях для строящихся домов.

## Обогрев воздуха

В ОАО «Московская областная электросетевая компания» (МОЭСК) рассказывают, что проблемы с присоединением к электрическим сетям действительно существуют. Как правило, это Московская область в радиусе 50 км от столицы. Наиболее проблемные районы — северо-запад, запад, юго-запад и юг. В этих районах Подмосковья сетевое хозяйство изношено настолько сильно, а желающих «воткнуть» в сеть так много, что удовлетворить спрос всех желающих просто невозможно. Кроме того, эти районы популярны в основном у людей с высоким достатком, поэтому и электричества им нужно больше, чем среднему потребителю.

В принципе мощности в 15 кВт достаточно для небольшого коттеджа с минимальной энергооборуженностью — когда нет подогрева полов и карнизов, освещения всей территории наружными осветительными приборами и прочих излишеств цивилизации. На самом деле, по данным МОЭСК, чаще всего запрашиваемая мощность для коттеджа составляет от 100 до 200 кВт. Есть еще у энергетиков байка о человеке, конечно, жителе Рублевки, который строил дом и сделал заявку на 1 МВт (1 тыс. кВт). Такое количество энергии ему требовалось для того, чтобы в любой мороз выводить к искусственной незамерзающей реке с маленьким песчаным пляжем. Посчитав, во

сколько обойдется это удовольствие, энергетика выставили любительскому пляжному отдыху счет — £1 млн. Говорят, человек был согласен платить. Однако технической возможности присоединения такой мощности к сетям в районе его стройки не было. Пришлось оставить заявку неудовлетворенной.

## Районная монополия

Механизм присоединения к сетям довольно прост. В случае строительства нового коттеджного поселка и необходимости присоединиться к сетям МОЭСК застройщик подает заявку в филиал компании, обслуживающий конкретную территорию. Впрочем, это может быть и не МОЭСК, а другая компания, с которыми частенько у застройщиков и возникают проблемы. Всего компаний, которые в Подмосковье занимаются подключениями к сетям, по данным РАО «ЕЭС России», порядка 70. Среди них — МУП «Энергоснабжение» (г. Воскресенск), Дзержинское МУП «Энергокоммунальное производственное объединение», МУП «Люберецкая электросеть», МУП «Шербинская электросеть», ООО «Системы жизнеобеспечения Звенигород», ООО «Красноармейскэнерго», ОАО «Раменские коммунальные системы», МУП «Ремонтно-строительное предприятие Подольского района».

В установленные законом сроки заявка рассматривается и с ним заключается договор на



Вечерняя игра света на участке потребует мощности от 100 до 200 кВт  
ФОТО ЦЕНТРА СВЕТОДИЗАЙНА (ILLUMINATOR GROUP)

технологическое присоединение. В договоре в числе прочих условий указываются и сроки присоединения. Присоединение к сетям МОЭСК оплачивается по тарифу, установленному Энергетическим комитетом Московской области. Плата составляет от 10 570 до 12 972 руб. за 1 кВт (в зависимости от уровня напряжения и требуемой мощности). Каждый застройщик оплачивает только тот объем мощности, который необходим ему. Впрочем, с государственными компаниями потребителям работать гораздо проще, чем с частными, поскольку у всех государственных компаний есть единый фиксированный тариф. А вот с частными все намного сложнее, поскольку их тарифы, как правило, выше на 30%, чем государственные. Впрочем, потребителям деваться некуда — как правило, в одном районе есть

только одна компания, осуществляющая присоединения.

Понять, сколько заявок на присоединение находится в работе у частных энергокомпаний, довольно трудно: компании считают это закрытой информацией. В МОЭСК же сейчас ведется работа более чем по 230 заявкам на присоединение коттеджных поселков. При этом разброс между отдельными районами области велик — больше всего желающих в Одинцовском, Истринском, Наро-Фоминском районах, наименее популярны Егорьевский и Шатурский. В МОЭСК рассказывают, что «после введения тарифа на технологическое присоединение энергокомпания смогла прекратить практику отказов заявителям и заключает договоры на технологическое присоединение со всеми застройщиками, подавшими заявку в установленной законом форме».

Срок присоединения коттеджного поселка зависит от сложности и объема работ, необходимых для присоединения, а также от наличия резерва мощности и планов по их созданию в каждом конкретном районе. Так, в отдаленных районах Московской области, где застройка ведется менее интенсивно и сетевой комплекс имеет резерв мощности, количество заявок меньше и удовлетворяются они быстрее. Например, в Сергиево-Посадском районе из двух поданных заявок исполнены обе. Сложнее ситуация в районах, расположенных близко к столице. По Солнечногорскому району в настоящее время в работе на разной стадии рассмотрения находится 18 заявок. По трем из них уже принято решение и ведется подписание договоров на технологическое присоединение. По заявкам остальных потребителей заканчивается подготовка технических решений.

## Дело рук присоединяемых

Как правило, проблема с присоединением возникает по двум причинам: изношенность сетей (и, как следствие, невозможность возложить на них дополнительную нагрузку) или отсутствие подстанции, трансформирующей высокое напряжение в более низкое. Собственно плата за техприсоединения была введена именно для того, чтобы улучшить положение в сетевом хозяйстве. Именно на деньги, которые потребитель платит за то, чтобы его подключили к сети, и строятся новые подстанции и линии электропередачи. Однако в частных компаниях никаких гарантий выполнения денег, заплаченных за подключение, в новое строительство нет. «Я купил дом в коттеджном поселке в Малаховке», — рассказывает потенциальный потребитель электроэнергии. — «Тогда задумал присоединение своих 15 кВт я заплатил \$3 тыс. Мне велели ждать три месяца. Через полгода оказалось, что надо всем домам в поселке, а их 15, добавить еще столько же, чтобы подключить без очереди. Но, видимо, кто-то дал взятку больше нас. Электричества в доме до сих пор нет». Нет света в строящемся доме в одном из коттеджных поселков в 10 км от Москвы по Калужскому шоссе. «Цена у компании, которая должна меня подключить, на 30% выше государственного тарифа. Меня возмутило это», — рассказывает владелец дома. — «А они мне сказали: „Не хочешь платить, сиди без света“. Государственных сетей здесь нет».

Впрочем, многие застройщики коттеджных поселков Подмосковья начали возводить собственную генерацию. Представитель крупной инвестиционно-строительной компании объясняет такое решение просто: «Мы устали от того, что с нас все время тянут огромные деньги, а потом еще и заставляют самостоятельно прокладывать кабель к питающему центру, а иногда строить и саму подстанцию. Проще сразу строить свою мини-ТЭЦ». Как правило, такие установки работают на газе. Их мощность — от 22 до 44 кВт. Это как раз для коттеджного поселка небольшого размера. Есть установки и побольше — от 44 до 150 кВт. Такая подойдет, если поселок большой, в нем есть, например, школа или бассейн. Пользование электричеством от такой установки обойдется потребителю примерно на 20% дороже, чем пользование государственной энергией. Однако с учетом того, что это автономная генерация, обслуживание которой полностью лежит на подрядчике, затраты того стоят.

Если же лишнего десятка миллионов долларов на автономную энергоустановку у застройщика нет, то пока ему можно рекомендовать только одно — не строить в Подмосковье, по крайней мере, пару лет. За это время МОЭСК обещает построить и реконструировать 78 подстанций разного класса напряжения вокруг Москвы и таким образом погасить дефицит подключений к энергосетям. В компании также сообщили, что через два года будет существенно сокращены сроки присоединения (сейчас его приходится ждать иногда больше года) и созданы дополнительные резервы, которые наверняка позволят разбить перед домом небольшой незамерзающий пляж.

Екатерина Гришкова

## Надежда на бонусы

## Москва

В декабре и январе цены на первичную недвижимость продолжились оставаться неизменными, за исключением сезонных повышений цен, производимых отдельными застройщиками. Ожидаемого подъема, вызванного вылетом бонусов топ-менеджерам крупных компаний, не произошло.

Вполне возможно, что эта категория потенциальных покупателей недвижимости предпочла в нынешней неопределенной ситуации вложить средства в другие, менее рискованные активы. Впрочем, продавцы квартир все еще надеются на эту целевую аудиторию. По их словам, в январе топ-менеджеры отдыхают. Кроме того, многие компании выплачивают вознаграждения по итогам работы в прошлом году в начале следующего, а значит, подъем еще впереди.

По данным аналитического центра «Миэль-недвижимость», цены на новостройки в декабре ушедшего года выросли на 1,7% (то есть с учетом погрешности рост можно считать нулевым) при таком же статистически незначимом уменьшении предложения, связанном с приближением новогодних праздников.

Наибольший рост цен отмечен, как и в продолжение всех последних месяцев, в сегменте элитной недвижимости — традиционно наиболее стабильном сегменте. Прирост цен на самые дорогие квартиры в декабре — январе, по данным компании Paul's Yard, составил около 5,5%. Впрочем, большинство экспертов говорят, что в связи с запуском на рынок давая какие-то средние цифры по этому периоду некорректно, так как данные могут очень сильно различаться. По подсчетам аналитического центра «Миэль-недвижимость», повышение цен на элитные квартиры также находится в пределах статистической погрешности.

Елена Дегайрева

## Мнения участников рынка

## Нина Кузнецова,

генеральный директор МИАН — агентства недвижимости: «В целом для состояния рынка в декабре была характерна продолжающаяся стабилизация цен на фоне достаточно большого предложения. Эта тенденция наблюдалась во всех сег-

ментах рынка недвижимости, за исключением элитного жилья. Кроме того, в течение последнего месяца наблюдался традиционный сезонный спад активности со стороны потенциальных покупателей. Большинство интересовались прогнозами состояния рынка в начале 2007 года. Скорее всего, ситуация на рынке Москвы до февраля-марта 2007 года будет характеризоваться вялотекущим ростом либо стабилизацией цен. Участники рынка как со стороны спроса, так и со стороны предложения будут пытаться понять рынок и проверить друг друга на прочность и выдержку. Далее ожидается увеличение платежеспособного спроса, связанное с окончанием подведения результатов работы крупных компаний за 2006 год и выплатой бонусов топ-менеджерам. Однако это оживление будет временным и коснется в основном жилья бизнес-класса, что приведет к росту цен в этой категории на 2–4% в месяц. В силу его небольшой доли в общем объеме сделок (не больше 15%) существенного влияния на общие ценовые тенденции этот фактор не окажет, общий рост цен будет на уровне 2–3% в месяц (1% из которых обусловлен общей инфляцией). Спрос на типовые и основную массу экономобъектов будет более сдержанным: низкий и средний сегменты будут ждать снижения цен, потребители ответят на это падением спроса (переходом его в отложенный). Цены на элитную недвижимость будут расти ежемесячно на 2–2,4%.

## Лидия Гречина,

директор

по маркетингу корпорации

«Инком-недвижимость»

«Более 80% предлагаемых в настоящее время к продаже новостроек составляют монолитные и кирпично-монолитные дома, возводимые по индивидуальным проектам. Указанные типы новостроек относятся к классам «бизнес» и «элита», которые только растут в цене. Благодаря общему запуску на рынок городской недвижимости в декабре и январе цены в данной категории нового жилья практически не менялись. Существует большая вероятность, что в сегменте новостроек классов «бизнес» и «элита» в конце января начнется заметный прирост цен, обусловленный как общим оживлением рынка недвижимости, так и реализацией новогодних бонусов топ-менеджеров крупных компаний».

## Марина Венчиковская,

руководитель

отдела продаж квартир

компании «Усадьба»:

«По моему мнению, пока преждевременно говорить о каких-либо изменениях на рынке. Конец текущего года и начало следующего в городском сегменте элитного рынка — традиционно наименее располагающее к переменам время. Декабрь чаще всего посвящен подведению итогов и закрытию финансового года, поэтому значительных ценовых колебаний практически не происходит. Что касается января, то первая его половина, как правило, уходит на послепраздничные отпуска наших клиентов, а это также не способствует увеличению покупательской активности. Важно помнить, что на элитном рынке временной фактор имеет не столь важное значение, как на рынке сегментов «бизнес» или «эконом». Недвижимость класса «люкс» никогда не приобретается на последние деньги, а потому потенциальный покупатель может позволить себе не жертвовать отдыхом. Что он, собственно говоря, чаще всего и делает».

А потому мы ожидаем увеличения активности в конце января — начале февраля. Именно тогда рынок оживит, и можно будет проводить более или менее обоснованный анализ периода. То же самое касается новых объектов и изменения ситуации по уже реализуемым. Фактически месяц — с середины декабря по середину января — здесь также наблюдается затишье. Прекрасно понимают это и застройщики, а потому не торгуются с выводом на рынок новых предложений».

## Павел Здрадовский,

генеральный директор

компании Paul's Yard:

«Новые проекты рынка элитной недвижимости конца 2006 — начала 2007 года пока не стали известны большинству экспертов, и, следовательно, говорить о них еще рано. Рост цен за этот период составил 5,5%, однако следует учитывать, что часть сделок конца декабря были чисто эмоциональными и связанными с ограничениями времени (вложить деньги в декабре, совершить сделку в уходящем году), а также с некоторыми ажиотажными обстоятельствами (несколько покупателей на одну квартиру, для которых мотивацией времени наступила одновременно, а продавец воспользовался благоприятной конъюнктурой)».

## Строящиеся жилые комплексы Москвы

Название	Адрес	Стадия готовности	Средняя цена (\$/1 кв. м)	Увеличение цены (% к ноябрю 2006 года)
—	Ярославское ш., 26	Готов на 70%	От 3580	2
—	Ул. Коломенская, 21	Готов на 80%	От 4448	1,5
«Гранд-Парк»	Хорошевское ш., к. 17	3-й квартал 2007 года	4600–5000	2
—	Старополесовский пер., 10/3	Сдан ГК	12500	6
—	Ул. Гиляровского, 55	Сдача ГК — 2007 год	7000	3
—	Барковский пер., 6, стр. 1	2007 год	16346	0
—	2-й Зачатьевский пер., вл. 11/7	Сдача ГК — 2008 год	16400	-8
—	Кочновский пр., 4	Сдача ГК — 2007 год	3866	0
«Тихвинский дворик»	Ул. Тихвинская, 10	Сдача ГК — 2007 год	6000	0
«Доминанта»	Ул. Щукинская, 2	Сдача ГК — 2007 год	4690	0
«Мономах»	Ул. Алабяна, вл. 13	Сдача ГК — 1-й квартал 2007 года	6260	0
—	Ярославское ш., вл. 26	Сдача ГК — 2007 год	3770	0
—	Ул. Минская, 1	Сдан ГК	10000	0
—	Ул. Коломенская, вл. 23	Сдан ГК	4448	0
—	Хилков пер., вл. 43	Сдача ГК — 2007 год	23300	11
—	Ул. Новый Арбат, вл. 27–29	Сдача ГК — 2007 год	15000	7
—	Ул. Б. Никитская, 45	Сдан ГК	16000	0
«Дом на Девичьем поле»	Ул. Б. Пироговская, 6, стр. 2	Котлован	14000	0
—	Б. Саввинский пер., вл. 2, 4, 6	Котлован	12000	0
«Махаон»	Щемилевский пер., 5А	Котлован	6500	0
—	4-й Новомитяковский пр., вл. 2	Сдан ГК	3250	-7
«Приват Сиквер»	Ул. 3-я Песчаная, вл. 2А	Сдача ГК — 2007 год	4146	-5
«Сетунь»	Пр. Загорского, вл. 20, стр. 5	Сдача ГК — 2007 год	6500	0
«Арбатская усадьба»	Трубниковский пер., 4	Сдан ГК	2082	0
«Ближняя дача»	Ул. Старовольнская, вл. 11	Сдан ГК	9000	0
«Петров дом»	Дмитровский пер., вл. 5–7	Сдан ГК	18000	1,7
—	Б. Палашевский пер., 10	Сдан ГК	14000	0
Green Fort	Ул. Суворовская, вл. 10	Сдача ГК — 2007 год	4400	0
«Кутузовский»	Резервный пр., вл. 2/18, 10	Сдача ГК — 2007 год	8000	0
—	Ул. Бахрушина, вл. 13	Сдан ГК	9500	0
—	Ул. Шумкина, 11А	Сдан ГК	5693	3
—	Ул. Петрозаводская, 28	Сдан ГК	3694	0
—	Ул. Удальцова, 67	Сдан ГК	6600	1,5
—	Леонтьевский пер., 11	Сдан ГК	12000	9
—	Проект. Маршала Жукова	Сдан ГК	3450	-7
«Шуваловский»	Ломоносовский просп., вл. 27Б	Сдача ГК — 2007 год	6590	4
«Северный парк»	Ленинградское ш., 25	Завершены монолитные работы	4700	0
—	Проект. Вернадского, 105	Дом сдан	4300	0
«Юнион-парк»	Ул. Тухачевского, 41	Сдача ГК — 2007 год	2500	4,7
«Велтон-парк»	Проект. Маршала Жукова, 43	Сдача ГК — 2007 год	4700	4,4
—	Ул. Гвардейская, вл. 2, 6	Сдача ГК — 2009 год	4068	Не предлагалась
—	Щелковское ш., вл. 26	Сдан ГК	3826	0
—	Ул. Окская, к. 7, 9, 12, 13, 19	Сдача ГК — 2006–2007 годы	2600	0
—	Ул. Лукинская, вл. 2	Сдача ГК — 2007 год	2525	0
—	Ул. Дыбенко, д. 22, к. 3	Дом сдан	4681	0
—	Ул. Б. Академическая, вл. 67	Дом сдан	3170	0
—	Кожухово, мкр. 1, 2, 3	Сдача ГК в 2007 году	2000	0
—	Митино, мкр. 1А	Сдача ГК в 2007 году	2295	0
—	Южное Тушино, мкр. 22, к. 5	Сдача ГК в 2008 году	2500	0
—	Ул. Мальгина, вл. 12, к. 1	Сдача ГК в 2007 году	2580	0
Мирах Park	Проект. Вернадского, вл. 93	Сдача ГК — 2007 год	4600	От 1 до 3
«Кутузовская ривьера»	Ул. Нежинская, вл. 3	Сдача ГК — 2007 год	6100	От 1 до 3
«Дом на Таганке»	Ул. Талаликина, д. 12	Сдача ГК — 2007 год	7100	1 до 3

Источники: МИЭЛЬ, МИАН, КРОСТ, Мирах Group.

## ДОМИНАНТА

Жилой комплекс на Щукинской



Рядом с парком

«Покровское-Стрешнево»

Окна с видом на лес

Чистый, свежий воздух

Утреннее пение птиц

Пешие прогулки по парку

Тишина, уют и спокойствие

**БАРКЛИ**  
СТРОИТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ

www.barkli.ru

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте

На правах рекламы ЗАО «Баркли Строй»

**933 0000**

Лицензия № ГС-1-01-50-02-22-7720186190-005644-1

## ДОМ ЦЕНЫ

## Несезонное оживление

## Подмосковье

Цены на загородную недвижимость в декабре и январе практически не менялись, за редкими исключениями. Тем не менее на этом рынке в декабре отмечалось оживление — покупатели хотели завершить запланированную покупку до конца уходящего года, чтобы встречать новый уже с чистым сердцем.

Под конец года были анонсированы важные новые проекты, которые впоследствии, после их осуществления, значительно изменят лицо Подмосковья. По мнению руководителей компании «Усадьба», к ним относятся такие проекты комплексного развития территорий на загородном рынке, как «Русская Швейцария» и проект «А 101» (в Ленинском районе Московской области), а также знаковые проекты, такие как Agalov Estate и «Рублево-Архангельское» (оба на Новорижском шоссе). Правда, активные продажи в этих поселках еще не начались, поэтому повлиять на статистику продаж загородных объектов у них просто не было возможности.

По данным исследования загородной недвижимости компании «Инком-недвижимость», в 2006 году активно продавались дома более чем в 210 коттеджных поселках. Это примерно на 20 поселков больше, чем в 2005-м. Темпы вывода на рынок новых поселков снижаются: если в 2004 году в месяц на рынок выходило четыре-пять поселков, а в 2005-м — три-четыре, то в прошедшем году — примерно два поселка в месяц. Схожие тенденции следует ожидать и в 2007 году. Правда, заявленные крупные проекты могут повлиять на структуру как предложения, так и спроса.

Общий объем предложений на первичном рынке загородной недвижимости в настоящий момент составляет более 3 млн кв. м (в 2005 году — 2,9 млн кв. м). В денежном выражении это более \$6 млрд (в прошлом году — \$5,53 млрд). Динамика увеличения объема площадей и повышения стоимости квадратного метра сохранится, по мнению экспертов, и в наступившем году.

Елена Дегтярева

## Мнения участников рынка

## Павел Здравовский,

генеральный директор компании Paul's Yard: — Цены на загородную недвижимость в декабре 2006-го и в январе 2007 года практически не изменились. Но в этот период можно заметить рост спроса. Перед Новым годом был отмечен особенно высокий интерес покупателей к домам, расположенным в пределах 10 км

от Москвы. Так, в доме стоимостью \$5 млн на 7-м км Рублевского шоссе в декабре прошлого года было около 50 показов. Правда, на сегодняшний день объект еще не куплен, но эта цифра наглядно характеризует повышенный спрос на элитную загородную недвижимость в конце года. Обычно такие дома стоят либо очень дорого, либо уступают по качеству объектам, находящимся в большей удаленности от столицы. В преддверии новогодних праздников ничто не смущало по-

купателей. К тому же в связи с ростом цен на квартиры загородный дом становится все более выгодным местом для постоянного проживания.

## Лидия Гречина,

директор по маркетингу корпорации «Инком-недвижимость»: — Несмотря на общую атмосферу зимнего затишья, интерес к коттеджным поселкам, предлагаемым корпорацией «Инком-недвижимость», по-прежнему высок. Только в декабре мы реализовали более 20 объектов

класса de luxe и практически завершили продажи в поселке «Риверсайд», расположенном на 24-м км Новорижского шоссе. Этот поселок, рассчитанный на 112 домовладений, будет сдан в эксплуатацию в течение полугодия, и следующие новогодние праздники наши покупатели будут отмечать уже в новых домах. В ближайшее время спрос на элитные загородные объекты только увеличится: рынок получит дополнительную подпитку в виде годовых бонусов топ-менеджерам и других ана-

логичных выплат, которые, как правило, вкладываются в недвижимость. Так что можно ожидать, что до начала весны цены в поселках класса de luxe, строящихся корпорацией «Инком-недвижимость» по Новорижскому шоссе, поднимутся на 4–5%.

## Роман Рыжков,

начальник управления загородной недвижимости ГК «Ваш финансовый попечитель»: — В последние три-четыре месяца стала заметна тенденция увеличения спроса на загород-

ное жилье со стороны среднего и высшего среднего класса. Значительная часть представителей этих классов за последние три-четыре года смогли улучшить свои жилищные условия в Москве, а потому свободные средства сегодня направляются ими уже не в предметы и недвижимость первой необходимости, а в качественный отдых, куда можно отнести и приобретение земли и коттеджей. Мы прогнозируем, что данная тенденция сохранится и в 2007 году, опережающими

темпами в цене будет расти загородная недвижимость бизнес-класса.

## Иван Шульков,

директор департамента инвестиционного консалтинга и аналитики компании «Усадьба»: — За декабрь на элитном рынке загородной недвижимости зарегистрированы единичные случаи разнонаправленного изменения цен — корректировки продавцов на 5–20% (в сторону повышения и понижения). Впрочем, количество подобных примеров столь незначительно, что выявить какую-либо тенденцию не представляется возможным. Рынок ушел на каникулы, а потому ценовую ситуацию правильнее всего следует оценивать как стабильную. Очевидно, что ближе к концу первого месяца года ситуация изменится, но вот дальнейшая ценовая динамика будет ясна не ранее февраля.

## Павел Прияков,

заместитель генерального директора компании Delta Estate: — Неопределенность на рынке элитной жилой недвижимости в последние три месяца 2006 года (сокращение качественного и количественного предложения квартир, а также снижение темпов роста цен до 1–3% в месяц) заставила обеспеченных покупателей перекинуть часть капиталов на загородный рынок. В первую очередь это сделали частные инвесторы. В итоге цены на наиболее ликвидные объекты на Рублево-Успенском и Новорижском шоссе в декабре выросли как минимум на 7–10%.

В первом квартале 2007 года эта ситуация сохранится, однако спрос обеспечит другая категория — топ-менеджеры, которые часть своих годовых бонусов вложат именно в загородный рынок.

## Строящиеся коттеджные поселки

Расположение	Название поселка	Степень готовности	Цена (\$/1 кв. м)	Рост цен (% к октябрю 2006 года)	Расположение	Название поселка	Степень готовности	Цена (\$/1 кв. м)	Рост цен (% к октябрю 2006 года)
Новорижское ш., 17-й км	Резиденция «Бенилюкс»	Строится	5774	0	Горьковское ш., 15-й км	«Лагуна»	Срок сдачи — 2007 год	1500	0
Новорижское ш., 15-й км	«Новоково»	Построен	5000	40	Новорижское ш., 15-й км	«Ново-Авово»	Построен	5050	1
Новорижское ш., 14-й км	«Павлово»	Строится	4800	0	Ленинградское ш., 16-й км	«Елино»	Построен	1600	0
Новорижское ш., 22-й км	«Пестово»	Срок сдачи — 2008 год	4863	0	Минское ш., 17-й км	«Зайцево»	Построен	1750	40
Можайское ш., 3-й км	«Стрелец»	Построен	2000	0	Горьковское ш., 17-й км	«Лесная Кулава»	Построен	1797	0
Калужское ш., 22-й км	«Зимний сад»	Построен	1633	0	Дмитровское ш., 18-й км	«Пригород»	Построен	1200	0
Киевское ш., 35-й км	«Новоаглово»	Построен	2400	0	Рублево-Успенское ш., 18-й км	«Лесные просторы»	Срок сдачи — 2007 год	5800	25
Новорижское ш., 50-й км	«Зеленый шум»	Построен	2350	0	Симферопольское ш., 20-й км	«Серебряный бор»	Срок сдачи — 2007 год	1760	0
2-е Успенское ш., 23-й км	НПЗСУ «Успенское»	Построен	2250	0	Калужское ш., 22-й км	«Былово»	Срок сдачи — 2007 год	1376	25
Рублево-Успенское ш., 24-й км	«Солнечный берег»	Под чистовую отделку	2300	0	Новорижское ш., 23-й км	«Усадьба Вельяминово»	Построен	1605	0
Пятицкое ш., 20-й км	«Фирсановка»	Под чистовую отделку	1800	0	Новорижское ш., 23-й км	«Европа»	Срок сдачи — 2007 год	3230	0
Пятицкое ш., 10-й км	«Горки-7»	Построен	3700	0	Калужское ш., 23-й км	«Березовый лес»	Построен	1800	0
Рублево-Успенское ш., 20-й км	«Полесье»	Построен	4590	0	Дмитровское ш., 23-й км	«Фортуна»	Построен	3320	0
1-е Успенское ш., 19-й км	«Риита»	Построен	5090	0	Новорижское ш., 24-й км	«Истринская слобода»	Срок сдачи — 2007 год	1544	0
Рублево-Успенское ш., 24-й км	«Коттон-Вей»	Построен	9500	0	Новорижское ш., 24-й км	«Кедры»	Срок сдачи — 2007 год	2800	0
Рублево-Успенское ш., 17-й км	«Горки-22»	Построен	6000	0	Киевское ш., 25-й км	«Чистые ключи»	Срок сдачи — 2008 год	1500	0
Рублево-Успенское ш., 17-й км	«Околица»	Построен	4500	0	Новорижское ш., 25-й км	«Старая Рига»	Построен	2500	0
Рублево-Успенское ш., 17-й км	«Сосолово»	Построен	2500	0	Калужское ш., 25-й км	«Старая Пахра»	Построен	2230	0
Рублево-Успенское ш., 15-й км	«Знаменское поле»	Построен	2080	0	Киевское ш., 26-й км	«Новоборовское»	Срок сдачи — 2008 год	1750	0
Рублево-Успенское ш., 8-й км	«Шульгино»	Построен	3400	0	Симферопольское ш., 30-й км	«Октава»	Срок сдачи — 2007 год	1107	0
Алтуфьевское ш., 2-й км	«Новые Вешки»	Срок сдачи — 2010 год	3000	0	Дмитровское ш., 30-й км	«Спасное Семеновское»	Срок сдачи — 2007 год	1980	0
Дмитровское ш., 6-й км	«Янтарный»	Срок сдачи — 2007 год	2400	0	Калужское ш., 33-й км	«Графская усадьба»	Срок сдачи — 2007 год	1950	4
Калужское ш., 9-й км	«Бельгийская деревня»	Срок сдачи — 2007 год	7240	0	Дмитровское ш., 35-й км	«Домик в лесу»	Построен	1350	0
Симферопольское ш., 9-й км	«Борисовка»	Начало строительства	1000	0	Волоколамское ш., 36-й км	«Андреевское»	Построен	1000	0
Боровское ш., 10-й км	«Рассказовка»	Построен	4550	1	Егорьевское ш., 38-й км	«Аврора»	Срок сдачи — 2007 год	1400	0
Минское ш., 10-й км	«Трибово-Де-Люкс»	Срок сдачи — 2007 год	1700	0	Калужское ш., 35-й км	«Дедна-2»	Срок сдачи — 2007 год	1400	0
Рублево-Успенское ш., 12-й км	«Новорублево»	Построен	2400	0	Можайское ш., 35-й км	«Микалово»	Срок сдачи — 2007 год	1330	0
Киевское ш., 10-й км	«Променад»	Срок сдачи — 2009 год	3333	20	Калужское ш., 37-й км	«Робинзон»	Голго	1300	0
Осташковское ш., 15-й км	«Коргишино»	Построен	1065	6	Новорижское ш., 38-й км	«Светлогорье»	Срок сдачи — 2008 год	1025	0
Осташковское ш., 14-й км	«Раздолье»	Срок сдачи — 2007 год	2000	0	Ленинградское ш., 38-й км	«Жилино»	Срок сдачи — 2007 год	1295	0
Новорижское ш., 15-й км	«Барселона»	Срок сдачи — 2009 год	1750	0	Симферопольское ш., 39-й км	«Мещерское полесье»	Срок сдачи — 2008 год	1300	0
Новорижское ш., 15-й км	«Белый берег»	Срок сдачи — 2008 год	1500	0	Новорижское ш., 39-й км	«Киселево»	Срок сдачи — 2008 год	2625	0

Источник: «Инком-недвижимость», «Визуио».

# «Покровский Берег»

ЭЛИТАРНЫЕ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

**РАСПОЛОЖЕНИЕ**

Малоэтажный жилой комплекс расположен рядом с парком «Покровское-Стрешнево», на берегу Химкинского водохранилища и реки Химка.  
Адрес объекта: ул. Береговая, д. 4 (корп. 1-5)

**ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС**

Включает в себя 5 зданий переменной этажности (5-6 этажей) и таунхаусы.  
**КВАРТИРЫ** площадью от 86 до 414 кв.м и более.  
**ТАУНХАУСЫ** от 360 до 500 кв.м.

**ИНФРАСТРУКТУРА**

На территории комплекса будут располагаться все необходимые объекты инфраструктуры: мини-маркет, спортивно-оздоровительный комплекс с фитнес-центром и бассейном, универсальный спортивный зал. Подземные встроенные гаражи.

**ПЛЯЖ «ПОКРОВСКИЙ БЕРЕГ»**

Пляж «Покровский берег» находится на берегу водохранилища. Здесь расположены: поля для игры в гольф и мини-гольф, кафе, ротонды-грили для барбекю, теннисный корт, детская площадка, водные развлечения (парасейлинг, водные мотоциклы, лыжи и велосипеды, весельные лодки, серфинг и многое другое).

**ПЕНТХАУСЫ**

Эксклюзивной частью комплекса «Покровский Берег» являются пентхаусы, каждый из которых представляет собой феенбеленную жилую зону верхнего уровня здания, его своеобразную корону. Каждый пентхаус располагается в трех уровнях (5-6-7-й этажи жилого дома). Просторные апартаменты отличаются потолками высотой от 3,5 до 4 и более метров и прямое солнечное освещение в течение всего дня.

Пентхаусы комплекса имеют три варианта планировки общей площадью от 307 до 414 кв.м.

Привилегией владельцев роскошных апартаментов являются просторные террасы на эксплуатируемой кровле 2-го уровня (6-й этаж здания) площадью от 100 кв.м. Их конструкция предусматривает устройство небольших цветников под открытым небом, размещение очага барбекю.

ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИ»

Тел.: +7 (495) 933-35-35, www.konti.ru

# ДОМ проекты

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

## У камина на Тишинке

### город

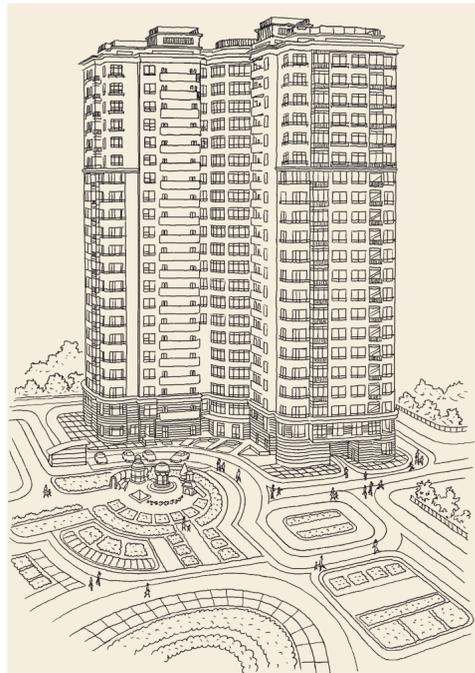
География московского дорогого жилья расширяется с каждым годом, и это неудивительно: в пределах «золотой мили» места все меньше и оно все дороже, а спрос на элитное жилье и верхний бизнес-класс растет. Сегодня мы оцениваем строящийся «Дом на Тишинке», название которого само говорит о местоположении.

Столичные зоны престижности не совпадают с кольцевыми магистралями. Вот, например, Лесная улица — полноценный центральный район, а ведь она далеко находится за пределами Садового кольца. В южном направлении на таком же расстоянии от кольца находится метро «Тульская» — настоящая глушь с точки зрения застройщика дорогого жилья. Московская «элитка» вытягивается клином на сторону северо-запада, а бизнес-класс верхнего уровня дотягивается почти до МКАД (например, в Строгино и на Речном вокзале).

Вполне естественно поэтому, что район Грузинских улиц и прилегающих к ним переулков, находящийся как раз на этой стратегической оси, рассматривается застройщиками как запасной аэродром. К слову, десять лет назад именно здесь был построен первый в Москве клубный дом «Агаларов Хаус». Он, кстати, хорошо просматривается даже с нижних жилых этажей «Дома на Тишинке». Несомненное достоинство района кроме близости к центру — наличие в шаговой доступности большого количества школ (в том числе и с приставкой «спец»). Зоопарк от Тишинки в шести минутах ходьбы, но все же достаточно далеко, чтобы до дома не доходили его специфические запахи. Возможно, кому-то придется по душе, что неподалеку, на улице Красина (но и не в непосредственной близости),

находится автозаправочная станция — одна из последних в исторической части города. Конечно, есть у этого района и свои ощутимые недостатки (как, впрочем, и у любого другого). Это все же не самый что ни на есть исторический центр, поэтому еще в советские времена здесь много зданий носили и много строили. Причем не «щавки» более или менее приличного вида, как на Патриарших и Арбате — этот район застраивался унылыми «кирпичами» эпохи развитого социализма. Подозреваю, именно из-за определенной «периферийности» здесь позволили поэкспериментировать молодому скульптору Церетели с его стелой в память российско-грузинской дружбы. Архитектурным памятником содлагерю можно считать и находящееся напротив «Дома на Тишинке» польское посольство, выполненное в характерном для тех времен стиле «коробка на коробке». Кстати, соседство с польским посольством само по себе весьма сомнительное преимущество, ведь у стен подобных заведений случаются митинги и демонстрации, иногда и улицы перекрывают, причем в самый неподходящий момент.

Наконец, самое неприятное соседство — с Белорусским вокзалом и окружающими его рынками, магазинчиками и шашлычными. Все это хозяйство, конечно, не совсем рядом, а в 15 минутах ходьбы, и все же прогуливать



ся здесь поздним вечером не стоит, особенно подросткам.

Ну, а что же сам дом? Он пока выведен только на уровень третьего этажа, так что судить о его архитектурном облике пока рано. Бросается в глаза, что он выходит фасадом непосредственно на Большой Тишинский переулочек, что, конечно, не есть хорошо. Этот недостаток смягчается двумя обстоятельствами. Во-первых, пер-

вые два этажа будут отданы под офисы, а жилая часть «отодвинута» вглубь, так что даже окна первого жилого этажа не будут выходить непосредственно в переулочек. Во-вторых, сам переулочек достаточно тихий, в соответствии с названием.

Офисная часть здания пока не сдана в аренду, но, как нам стало известно, ведутся переговоры с одним высшим учебным заведением о размещении здесь



его школьного филиала. Если эти переговоры увенчаются успехом, прямо на фасаде здания можно рисовать жирный плюс для будущих покупателей квартир. Если же в результате помешения арендует какая-нибудь нейтральная фирма, то вряд ли это создаст помеху жильцам: междоусобицы будут снова через отдельный вход, а подземная парковка на них не рассчитана.

Духуровневая подземная парковка, уже выполненная под чистовую отделку, вмещает 150 машиномест — немного больше, чем квартир в доме. Правда, тут есть одна тонкость. Владельцем участка и заказчиком строительства является управление делами президента России, которому и будут отданы несколько нижних жилых этажей. По непонятной причине управделами отказалось от

парковочных мест для своих очередников, так что покупателям достанется по полтора места на квартиру. Вполне прилично для центра города.

Социальная инфраструктура в доме не предусмотрена. Вряд ли это может считаться минусом, поскольку в прилегающем районе полно и магазинов, и фитнес-центров, и пристойных заведений общепита. Зато имеется собственная огороженная территория, на которой отлично может разместиться детская площадка. Правда, пока что во внутреннем двореке предусмотрено место для гостевой парковки, что, на мой взгляд, является совершенно лишней опцией. Впрочем, товарищество собственников само разберется, нужна ли им парковка прямо под окнами квартир.



### «ДОМ НА ТИШИНКЕ»

Расположение	Большой Тишинский пер., 10
Общая площадь объекта (кв. м)	32 508
Площадь участка (га)	0,48
Площадь застройки (га)	0,15
Площадь квартир (кв. м)	19 737
Количество квартир	133
Этажность	21
Площади квартир (кв. м)	84–225
Количество машиномест	150
Диапазон цен (\$/кв. м)	8500–15 000
Заказчик	Управление делами президента РФ
Инвестор	ООО «Финансовая группа „Центр“»
Генеральный подрядчик	«Артин-Инвест» (Босния и Герцеговина)
Уполномоченное агентство по реализации	Компания «Tweed Недвижимость»
Срок окончания строительства	Первый квартал 2008 года

Кстати, на противоположной от переулочка стороне к «Дому на Тишинке» примыкает явно расширяющееся на снос нежилое строение. Его хозяин, как мне сообщили, ведет переговоры о продаже площадки. Так что вполне возможно, что жильцов дома ожидает в будущем новое строительство по соседству.

Цена квадратного метра в будущем доме достаточно маргинальна. Нижний предел (соответственно, на нижних этажах) — \$8500 — вполне укладывается в границы бизнес-класса. Верхний — \$15 000 — вплотную приближается к элитному уровню. Хотя, безусловно, 21-этажный дом на 133 квартиры с подобным местоположением элитным считаться не может. Максимальная площадь квартиры — 225 кв. м — также не вписывается в рамки элит-

ности. Хотя, конечно, на начальном этапе продаж ничто не мешает покупателю объединить две квартиры. Такой неременный атрибут дома высшей категории, как пентхаус с эксплуатируемой кровлей, в «Доме на Тишинке» не предусмотрен.

Хотя есть в этом доме своя довольно редкая для города фишка. Во всех квартирах на первом этаже и выше предусмотрено камины. Не какие-нибудь газовые, а настоящие, с дымоходами, дровами, щипцами и совками. В Москве не так уж много домов, обитатели которых могут легально развести огонь у себя в квартире. Хотя, конечно, сам по себе этот факт еще не позволяет отнести «Дом на Тишинке» к категории элитных.

Андрей Воскресенский

### ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

#### Положительные характеристики:

близость к центру и хорошая транспортная доступность; хорошо развитая инфраструктура в прилегающем районе; достаточная обеспеченность машиноместами; предусмотренные проектом каминные на верхних этажах здания; наличие охраняемой территории.

#### Отрицательные характеристики:

разнообразная архитектурная среда, плохие виды из окон части квартир; непосредственная близость к проезжей части; несоответствие цен и класса дома.

Характеристики основаны на субъективных наблюдениях авторов «Д-Дома».

### МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

#### Ольга Богородицкая,

руководитель отдела московской элитной недвижимости компании Knight Frank:

— Специалисты нашей компании относят район Тишинки к сегменту бизнес-класса, хотя и очень качественному, но все равно бизнес-классу. Значительно повысил репутацию Тишинки на рынке жилья проект «Агаларов-Хаус», который и по сей день считается одним из самых знаковых в сегменте элитной недвижимости столицы. Еще раз повторю: на мой взгляд, сегодня никаких очевидных предпосылок к переходу района в статус элитного не наблюдается.

#### Ольга Творогова,

генеральный директор компании Soho Realty:

— Красная Пресня традиционно не входила в число приоритетных районов элитной застройки. Однако ситуация несколько изменилась — на это указывает опыт последнего года. Все больше девелоперов дорогого жилья присматриваются к площадкам

в районе Тишинской площади и Большой Грузинской улицы. Нами в том числе в ближайшее время здесь будет анонсировано сразу несколько новых проектов.

Подобный интерес связан в первую очередь с возведением «Москва-Сити». Вполне закономерно то, что новый деловой центр города стимулирует интенсивное освоение близлежащих окрестностей. Сравнительно неплохая транспортная доступность, близость сквера и Москвы-реки добавляют привлекательности новым проектам. Краснопресненский район вполне может стать комфортным для состоятельного москвича. Подтверждением тому может служить опыт известного проекта «Агаларов-Хаус», построенный в 1997 году, оказался крайне актуальным и востребованным и сейчас: красивая архитектура, удобное расположение, очень высокий уровень сервиса. Квартиры на

продажу практически не выставляются. Люди, купив в доме жилье 10 лет назад, предпочитают жить в нем и сегодня, несмотря на обилие новых роскошных предложений в других районах.

#### Алексей Кобяков,

маркетолог-аналитик управления новостроек компании «Мизель-недвижимость»:

— Месторасположение строящегося дома чаще всего определяет его тип. Пресненский район ЦАО известен как своими историческими местами, так и зонами отдыха (зоопарк, детский парк и другие), которые пользуются популярностью у москвичей, поэтому большинство возводимых здесь домов принадлежат бизнес-классу.

Рассматриваемый объект претендует на отнесение его к типу жилья «бизнес-класс», однако по проекту строительства существует ряд замечаний. Так, например, в соответствии с постановлением №769-ПП от 4 октября 2005 года для домов бизнес-класса (первой категории

комфортности) на одну квартиру должно быть не менее 1,7 машиноместа в паркинге, а в «Доме на Тишинке» данный коэффициент составляет 1,12.

Также представленный набор квартир, на наш взгляд, не является оптимальным для подобного типа домов в данном районе. Было бы целесообразно уменьшить площади квартир, а также количество четырехкомнатных квартир. Данные замечания можно объяснить покупательскими предпочтениями. Наибольшим спросом пользуются трехкомнатные квартиры площадью 100–115 кв. м и четырехкомнатные площадью 120–150 кв. м.

Также можно отметить проблемы с планировкой квартир в угловых и изогнутых секциях, так как по ним практически невозможно достичь ликвидности. Цены соответствуют общему уровню для домов данного типа и данного района, однако ввиду отсутствия полной информации о проекте правильность ценового уровня кажется несколько сомнительной.



### ул. Кунцевская владение 6

Новый жилой дом бизнес-класса расположен в пешеходной близости от станций метро «Молодежная» и «Кунцевская». 18-этажный, монолитно-кирпичный, он строится по индивидуальному проекту и рассчитан на комфортное проживание 56 семей. Планировочные решения жилой части дома предусматривают 2, 3 и 4-комнатные квартиры различной площади и оснащение системой поэтажного кондиционирования. В подземной части здания будет расположена автостоянка на 47 машиномест.

РАССРОЧКА, ИПОТЕКА

746-69-60  
WWW.YIT-DOM.RU

ЮИТ ДОМ

Российско-финская инвестиционно-строительная компания «ЮИТ Москва» (ЗАО)

## КУРКИНО

### ТАУНХАУСЫ МИКРОРАЙОН 1

## СОБОР

ГРУППА КОМПАНИЙ

Уполномоченный Правительством г. Москвы генеральный менеджер по реализации жилья в Куркино

- СЗАО г. Москвы
- Экологически чистый район столицы
- Охраняемый жилой комплекс
- Ландшафтный парк
- Единый архитектурный стиль
- Развитая инфраструктура района Куркино
- 3-этажные таунхаусы от 203,5 до 266 м² с гаражами на 1 а/м
- Рассрочка платежа
- Стоимость уточните по телефону или на сайте

С проектной декларацией можно ознакомиться в офисе продаж

## 730-10-10

WWW.SOBORS.M.RU

ООО «Техстрой» — соинвестор проекта

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Тайная канцелярия

## МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Риэлтеры утверждают, что информацию о продаже самых дорогих квартир вы не найдете в глянцево-журналах; об этом не сообщает реклама и нет сведений в интернете, а любые сделки с такими квартирами держатся в строжайшей тайне. Эти объекты продаются по знакомству, факт продажи не афишируется, имена покупателей держатся в секрете. Однако корреспондент «Ъ-Дома» Наталья Капустина выяснила, что на самом деле закрытые продажи не более чем маркетинговый ход. Впрочем, довольно эффективный.

## Нестрогие секреты

Механизм реализации объектов без их публичного экспонирования широко распространены на элитном рынке. Во всяком случае, в сегменте самых дорогих объектов (от \$10 млн). «Не вдаваясь в подробности, можно так описать ситуацию: есть стабильный сегмент элитного рынка (самые дорогие объекты); как и другие объекты рынка недвижимости, подобные дома периодически выходят во вторичные продажи — выступают собственниками на продажу», — говорит директор компании «Усадьба» Евгений Иванов. — Скрытость же, которая сопровождает процесс выхода на рынок, объясняется, как правило, двумя моментами: вполне определенными требованиями продавца к новому владельцу (причем главное здесь не деньги, а имидж) и простым нежеланием собственника афишировать объект и свою причастность к сделке».

Но все тайное рано или поздно становится явным. Как замечает директор отделения элитной недвижимости управления новостроек компании «Мизель-недвижимость» Кайдо Каарма, стройплощадку ведь не спрячешь: «Люди видят, что идет строительство объекта, и, желая получить информацию, обращаются по рынку все равно расходятся».

Какие же именно проекты нацелены на узкую аудиторию очень состоятельных покупателей и продаются тайно? По словам Натальи Новиковой, генерального директора Renaissance Realty, закрытые продажи, как правило, практикуются в клубных многоквартирных домах, отличительная особенность которых — единая социальная среда. «Создание собственного микроклимата необходимо для обеспечения как безопасности, так и психологического комфорта жильцов», — объясняет она. — В качестве

примера приведем новый элитный комплекс «Монолит» на улице Косыгина. Жильцы дома установили здесь особые клубные условия покупки квартир: человек, желающий приобрести жилье в «Монолите», сначала должен был стать членом клуба «Монолит». Путем голосования жильцы отсеивали негодных им претендентов. Понятно, что человеку со стороны приобрести квартиру в таком доме практически нереально.

Мы усомнились в том, что это действительно нереально, нашли в интернете несколько предложений о продаже квартир в «Монолите» и позвонили в одну из компаний, разместивших объявление о продаже с подробным описанием дома (а именно в компанию Penny Lane Realty). Видовую квартиру без ремонта, площадью 180 кв. м, с двумя машиноместами в подземном паркинге нам предложили без лишних распросов, даже фамилии не спросили. Кстати, квартира предлагалась за \$6 млн, и никаких дополнительных условий продавец не выдвинул. Мало того, нам сообщили, что скоро в продажу поступит еще одна квартира — на этот раз с ремонтом, и пообещали сразу информировать о ее поступлении.

Не поступают в открытую продажу, по словам риэлтеров, и так называемые именные квартиры. «Например, не так давно по довольно внушительной цене была продана квартира в известном «доме Косыгина» на улице Косыгина», — рассказывает Наталья Новикова. — Подобные объекты, большинство из которых было построено еще в 1970–1980-х годах, привлекают покупателей своей элитарностью и закрытостью, что достигалось за счет строгого отбора жильцов и замкнутой инфраструктуры, используемой исключительно обитателями дома». Впрочем, продажу этой квартиры тоже нельзя считать закрытой, по-



Корреспонденту «Ъ-Дома» предложили купить квартиру в «Монолит-Плаза» за \$6 млн без всяких дополнительных условий. ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

скольку информацию об этом мы обнаружили в одном из глянцево-журналов, причем с указанием агентства недвижимости, которое квартиру продавало.

Однако не все элитные объекты продаются закрыто, некоторые, наоборот, рекламируются широко и с большой помпой. Как говорит руководитель департамента маркетинга компании «Новое качество» Жанна Севастьянова, такие проекты, как ММДЦ «Москва-Сити», рассчитаны не только на россиян, но и на зарубежных покупателей. При их реализации ведется широкомасштабная рекламная кампания, которая не только представляет те или иные объекты, но и создает имидж проекта в целом.

## Технологии сделки

Как же продавцы элитной недвижимости ищут покупателей на квартиры в «тайных» домах? Как объясняет Кайдо Каарма, основная ставка при закрытых продажах делается на клиентские базы, то есть на людей, которые уже когда-то пользовались услугами риэлтерских компаний. Им сообщают о начале продаж, а затем информация передается из уст в уста. «Покупка элитной недвижимости — долгий процесс, который подразумевает постоянное общение брокера с клиентом, в том числе и после совершения покупки», — отмечает господин Каарма. — Посредством такого личного общения как раз и выстраиваются закрытые продажи».

По словам Натальи Новиковой, у каждой зарекомендовавшей себя на рынке компании есть свой пул элитных клиен-

тов, которых и информируют о появлении интересного объекта. Но есть и другие каналы. Например, как объясняет директор департамента городской недвижимости Vesco Realty Вера Лукина, источниками информации об объектах могут быть банки: если ипотечный кредит не был выплачен своевременно, банк повторно выставляет объект на продажу и предлагает его остальным клиентам.

Наиболее современную технологию закрытых продаж использует компания «Усадьба», которая в начале декабря прошлого года запустила в интернете закрытый сайт для покупателей элитной недвижимости PrivatePalace. Как рассказывает директор компании «Усадьба» Евгений Иванов, сайт представляет собой электронный каталог, в который вошли самые дорогие, а соответственно, лучшие дома наиболее престижного района Московского региона — Рублево-Успенского направления.

Особенность PrivatePalace состоит в том, что это клубная система: доступ на сайт осуществляется исключительно по именованному паролю. Чтобы его получить, недостаточно просто зарегистрироваться на сайте. Каждый желающий оставляет онлайн-заявку, и только после ее рассмотрения принимается решение о предоставлении пароля.

Мы попробовали получить пароль. Безуспешно. Евгений Иванов объяснил нам, что отбор клиентов ведется очень строго. Информация, которую дает о себе посетитель сайта при регистрации, проверяется: большая часть посетителей отсеивается:

всё-таки проект клубный и рассчитан на наиболее состоятельных клиентов рынка дорогой недвижимости, а их число невелико.

«Раньше единственным способом свести продавца и потенциального покупателя были личные контакты через брокера, с которым собственник, как правило, уже работал до этого и которому он доверяет. В таком случае вся работа по поиску и привлечению клиентов ложится на брокера», — объясняет Иванов. — Теперь же благодаря современным технологиям нам удалось значительно упростить процесс. С одной стороны, при желании владельца объекта мы по-прежнему не выставляем его в общедоступную рекламу, при этом значительно увеличиваем количество потенциальных покупателей; а с другой — делаем процесс первоначального сбора информации максимально удобным и комфортным для наших проверенных клиентов».

## Необходимость или маркетинговый ход?

Продажа элитной недвижимости — дело непростое, так зачем создавать себе дополнительные трудности, ведя дела в обстановке повышенной секретности? Может, это дань традиции? Как рассказывает Наталья Новикова, «именно закрытость была главной отличительной чертой классических клубных домов конца 1990-х годов. В открытую продажу такие квартиры не поступали. Проводился жесткий фейс-контроль покупателей. Как правило, застройщик лично беседовал с потенциальными покупателями и мог отказать им без объяснения причин. Так продавались квартиры, например, в «Агаларов-хаусе». Сейчас, кстати, квартиры в этом доме продаются открыто — всем желающим, предложения размещаются на интернет-сайтах нескольких продавцов элитной недвижимости. Так что эта традиция, на наш взгляд, устарела».

Предположим, что здесь другой вариант: таинственность — это удачный маркетинговый ход. Действительно, по мнению Елены Розановой, директора по маркетингу компании Blackwood, закрытость является психологическим фактором: клиенты, получающие информацию о таком объекте, ощущают свою принадлежность к избранному кругу. «Это поднимает престиж дома, ведь каждый думает, что если объект не нуждается в рекламе, значит, он действительно хорош», — говорит она. — Например, был построен дом для членов правительства Москвы, однако планы изменились, и его закрыто продавали по рыночным ценам».

По наблюдениям Натальи Новиковой, в закрытых продажах действительно есть смысл: «Если на рынке появляется «имен-

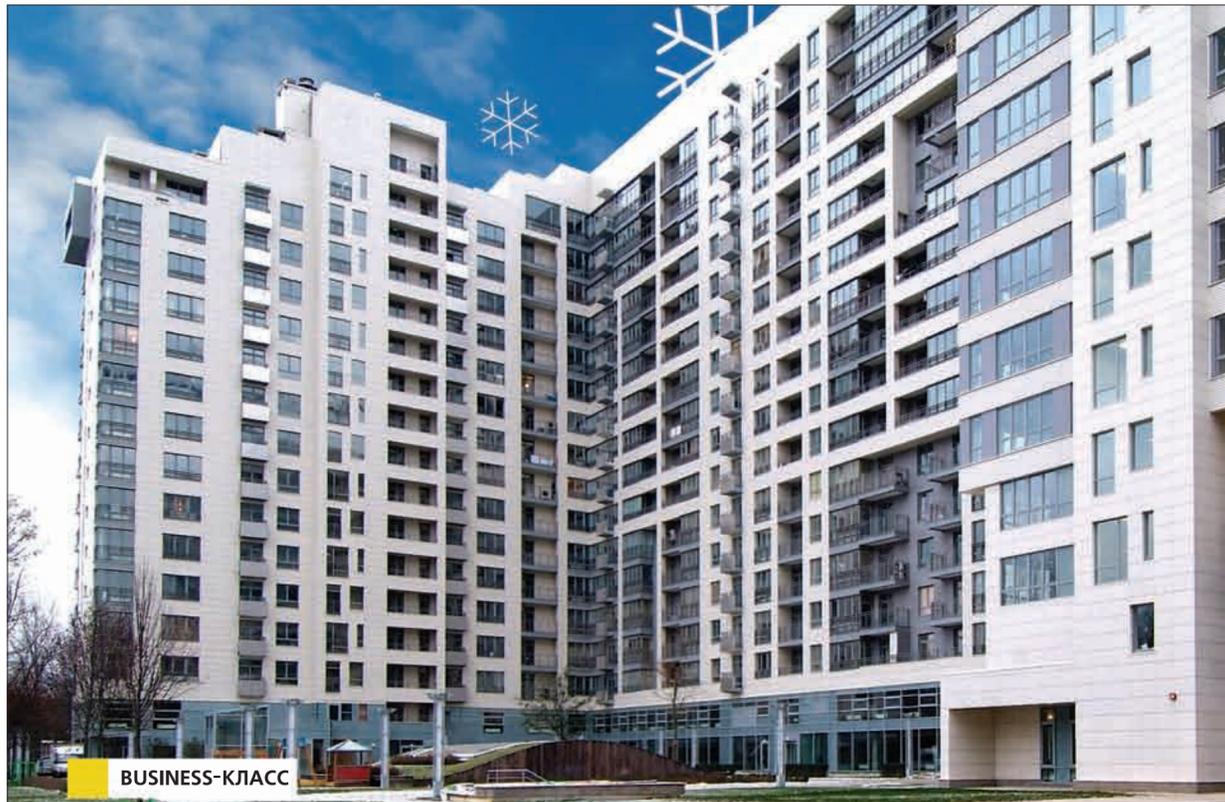
ная» квартира, то ее реализацией занимается, как правило, только одна компания, которая берет этот объект на эксклюзивно. Она избирательно подходит к подаче информации о таком объекте, стремясь сохранить ореол таинственности и элитарности вокруг редкой квартиры. Иногда «именные» квартиры продаются с аукциона. В этом случае особенно важно, чтобы информация об объекте не афишировалась. Тогда шансы продать его по максимальной стоимости увеличиваются».

А расходы риэлтеров сокращаются. Как утверждает Вера Лукина, эксклюзивные объекты не рекламируются, так как выгодное предложение будет реализовано и без больших затрат: «Реализация в кругу уже существующих клиентов имеет ряд преимуществ и для компании, и для покупателя. Для агентства это сокращение периода экспонирования и отсутствие дополнительных трат, а клиент получает выгодное предложение на эксклюзивной основе».

И все же, полагает Наталья Новикова, закрытые продажи — это чаще всего просто хороший маркетинговый ход для привлечения дорогих клиентов, поскольку они подогревают интерес к объекту: «Случается, что застройщик специально закрывает продажи на своем объекте, чтобы спрос на квартиры увеличился». Насколько же удачен такой маркетинговый ход и действительно ли закрытые продажи более эффективны? Чтобы ответить на этот вопрос, посмотрим, как продавался хит прошлой осени — жилой комплекс «Фьюжн Парк» в Хамовниках.

«Фьюжн Парк» (застройщик — «Интеко») продают четыре компании, в частности «Мизель-недвижимость». «В прошлом году мы продавали в закрытом режиме проект «Фьюжн Парк». В комплексе 236 квартир. До начала рекламной кампании было продано больше 50% квартир», — рассказывает Кайдо Каарма. — По проекту была организована система официальных дилеров и управляющих компаний, через которые информация распространялась среди участников рынка. Информация передавалась из уст в уста, посредством общения брокеров с клиентами, через собственные клиентские базы. Когда закрытые продажи были завершены и объект начал рекламироваться, особенно большого всплеска спроса мы не отметили. Поэтому можно сказать, что при реализации элитной недвижимости открытые и закрытые продажи могут быть сопоставимы по эффективности».

Так что получается, что закрытость и таинственность — всего лишь уловка, которая позволяет продавцу продемонстрировать особое отношение к дорогому клиенту. Впрочем, дорогие клиенты этого стоят.



BUSINESS-КЛАСС

WELLTON PARK  
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ ХОРОШЕВО-МНЕВНИКИ

Жить в Европе, не выезжая за пределы МКАД, построить свой личный мир в многомиллионном мегаполисе, окружить свою семью комфортом и естественной красотой природы, создать гармонию, которую человек стремится видеть вокруг себя, и в первую очередь в собственном доме. Именно для этого и создается жилой квартал Wellton Park.

Архитектурный замысел и композиционные приемы, раскрывающие концепцию квартала, плавно переходят от фасада зданий к деталям интерьера, последовательно ведя стиль в едином художественном ключе, но привнося индивидуальные черты каждому последующему элементу.

- Особая атмосфера квартала Wellton Park - мирная, интеллигентная, свойственная европейским стандартам - очаровывает и позволяет жить в гармонии с собой и окружающим миром.
- В интерьерах общественных зон жилых комплексов квартала сохраняется верность архитектурному решению зданий. В интерьерах входных групп, межквартирных и лифтовых холлов доминирует минималистский стиль, который формирует строгое, но в то же время легкое восприятие пространства.
- Сочетание современных форм и эксклюзивных материалов делает дома стильными и одновременно уютными. Для создания величественных образов используется элитное декоративное покрытие «Франс-Деко»<sup>®</sup>, гранит редких месторождений, керамогранит, зеркально-полированная нержавеющая сталь и другие высококачественные материалы.
- Впервые для дизайна интерьеров входных групп используется натуральная кожа, из которой выполнены настенные панно и стойки ресепшн со столешницами из стекла White-glass. Особую обстановку создают зеркальные потолки из нержавеющей стали, в которых отражаются уютные кожаные диваны, зона ресепшн и удивительной красоты ландшафт придомовой территории.
- Жилой квартал Wellton Park будет обладать всей необходимой для автономной жизни инфраструктурой. Детские сады, школы, спортивные и досуговые центры позволят детям получать качественное образование и с пользой проводить свободное время.



Дизайн входных групп

КВАРТИРА (КОЛ-ВО КОМ.)	1	2	3	4
МЕТРАЖ (КВ. М)	48 - 52	53 - 93	88 - 114	122 - 140

ТЕЛЕФОН МЕНЕДЖЕРА  
НА ОБЪЕКТЕ: 991-4736

Исключительные права на товарный знак принадлежат концерну «Крост». Лицензия № МСЛ 047620. Реклама ООО «ПСФ «Крост»  
Ознакомьтесь с проектной декларацией можно на сайте www.krost.ru

795-0-888

www.krost-realty.ru

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Метры от мэтров

К звездам



Усадьба в Глостершире (Великобритания). Архитектор Квинлан Терри продемонстрировал виртуозное владение традиционным стилем

(Окончание. Начало на стр. 25)

Действительно, здание в некотором смысле спасло полуразрушенный квартал. Оно выглядит так, будто всегда стояло на этом месте: его полукруглый изгиб отвечает полукругу ампирического особняка напротив.

Гармоничное чувство контекста помогло Уткину и в загородном доме в поселке «Ландшафт» для представителя холдинга «АФК „Система“». Ему удалось на лесном участке, который является частью поселка, но расположен слегка на отшибе, создать почти усадебную планировку с парком, беседкой, прозрачной оградой и подъездными воротами. А это было нелегко, поскольку общая планировка поселка довольно случайна. Среди соседних особняков дом, построенный Уткиным, как аристократ среди нуворишей. Его формы не примитивны и не вычурны, в них най-

дена мера простоты. Он поражает своей соразмерностью с участком, которая достигнута благодаря классическому стилю. Классика, по мнению архитектора, оставляет наиболее гармоничной системой с точки зрения соотношения с природой, планировки и ориентирования по сторонам света. Уткин строго придерживается выбранной линии. Видимо, заказчики ценят такую позицию. Недавно архитектор выиграл конкурс на арбатский особняк, предложенный главой «Русского алюминия» Олегом Дерипаской.

**Британский отшельник**

Учредить конкурс на проект своего жилья — один из верных способов найти хорошего автора. Критерии таковы: наличие в портфолио архитектора зданий или комплексов в центре города, высокая оценка его произведений в профессиональной

прессе, первые призы на архитектурных конкурсах, участие в международных архитектурных выставках. Важно, чтобы все четыре пункта были в наличии, потому что есть архитекторы, которые по той или иной причине «припали» к источнику крупных заказов, но их свершения в центре Москвы никто не похвалил (мягко говоря). Ясно, что деловые способности здесь превышают творческие, поэтому нет никакого смысла к таким людям обращаться.

Среди западных классицистов самый известный — англичанин Квинлан Терри. Любимый автор принца Чарльза, известного защитника традиций, построил при поддержке его высочества шесть вилл в центре Лондона, в Риджентс-парке. Это самая дорогая недвижимость Великобритании, не уступающая по уровню мысли и исполнения историческим памятникам. Терри — лауреат премии Дрихауса (аналог Нобелевской в



Архитектурная студия Ильи Уткина. Дом в поселке «Ландшафт» среди соседних особняков выглядит как аристократ среди нуворишей. Найдена золотая середина в отношении к классике



Архитектор Рем Колкас, бюро ОМА. Обитатель этого дома в Бордо (Франция) может передвигаться между этажами, не вставая с кресла

области традиционной архитектуры). Он облагодетельствовал английскую столицу жилым районом Ривер-сайд и общественными зданиями. Теперь тончайший знаток классицизма сидит в деревне под Лондоном, не перегруженный заказами, и медленно рисует шедевры. Терри с почтением относится к жанру загородной виллы. Но по его мнению, есть проблема качества, которая упирается в деньги и в кадры.

«От заказчика зависит очень много, — говорит Квинлан Терри. — Классическая архитектура — это не только стиль. Это то, что построено хорошо. Красиво. На века. Может быть, большие деньги в России и помогут создать нечто качественное. Но чаще заказчики говорят: хочу быстро и дешево. И бывает, что авторы в таких ситуациях выглядят не лучшим образом. Берутся за заказ, хотя не знают никаких правил. В силу отсутствия образования они не в состоянии нарисовать капитель — они могут только срисовать ее, причем грубо и неумело. Настоящих классицистов в мире единицы. Слишком много знаний и энергии требует этот стиль. Для каждого проекта мы делаем до 60 чертежей и рисунков вручную. Ремесленники переводят их в материал. И, надо сказать, ремесленников найти нетрудно. Проблема — найти людей, которые заплачат за это».

**Дорогая ирония**

Архитектора, который вышел на уровень городского строительства, заманить в частный жанр довольно трудно. Сделать это можно, если задача, поставленная заказчиком, его заинтересует. Голландец Рем Колкас, известный российской публике как проектировщик квартала в Мневниках для компании «Крост» и участник недавнего конкурса на башню «Газпрома» в Петербурге, рассказывает, почему он взялся за проект частного дома в Бордо: «Человек попал в автокатастрофу и оказался прикован к инвалидному креслу. Старинный замок, в котором он жил до этого, стал казаться ему тюрьмой. Архитекторы должны были придумать такое жилье, чтобы он не чувствовал никакой ущербности и ограничений». И они сочинили дом в три этажа с кабинетом-лифтом, который движется между ними. Таким образом, «стены» кабинета все время меняются, а хозяин имеет доступ то к библиотеке, то к арт-коллекции, то к винному погребу... Дом состоит из наанизанных друг на друга бетонных и стеклянных террас. Он венчает вершину холма, с которого открывается вид на средневековый город.

Швейцарцы Жак Херцог и Пьер де Мерон создали в Леймане (Франция) ироничный Rudin House с двускатной крышей и трубой — внешне традиционный, как на детском рисунке. Только он выполнен из открытого бетона, приподнят на ножках и вход расположен снизу, как в летающей тарелке. Столь же необычен проект резиденции для коллекционера видеоарта: стены там превращены в экраны, на них транслируются произведения из коллекции хозяина. И Колкас, и Херцог с де Мероном — архитекторы пафосные и увешанные регалиями вплоть до премии Притткера (тоже аналог Нобелевской, но в авангардной архитектуре). Колкас имеет масштабные заказы на уровне здания пекинского телевидения и славится своим бюро — своеобразным НИИ, где эксплуатирует мозг гарвардских студентов

и других молодых профессионалов. Швейцарцы близки к скандальному арту и богеме (недавно презентовали духи в гашише — недавно презентовали духи в гашише — недавно презентовали духи в гашише). В то же время на их счету инновационные футбольные стадионы в Мюнхене и Пекине, элитный нью-йоркский кондоминиум с дорогими коридорными стенками, попарными граффити (цена — \$32 тыс. за 1 кв. м). Оба бюро были приглашены проектировать восемь зданий «Прада» в мегаполисах — создавать новый имидж модного дома архитектурными средствами. Конечно, чтобы эти архитекторы согласились на частный проект, заказчик должен быть готов к их авторским штучкам.

Но и архитектор ждет от заказчика некое творчество. Известный японский мастер Шигеру Бан получил письмо, в котором будущий клиент загадал ему загадку: «Он требовал дом, в котором каждый член семьи мог бы заниматься своим делом, но все находилось бы в одном пространстве и ощущали семейное единение». Архитектор увидел в этом вызов и довел идею до предела. Его «Нагой дом» — это пустой ангар без окон, но с полупрозрачными стенами, который играет роль гостиной, а внутри него перемещаются комнаты членов семьи — коробочки на колесах. Дети приспособились играть не только внутри, но и на крыше комнат-коробок. На российский вкус это выглядит странно и стерильно, но традиция японского жилья с подвижными бумажными перегородками, в общем, не противоречит. «Это результат моего видения дома-трансформера, который вырос из взглядов заказчика на жилье и на семейную жизнь», — говорит господин Бан.

**Мастерство индошова**

Что заставляет архитектора, имеющего крупные заказы в городе, обращаться к частному дому? Говорит архитектор Николай Лызлов, на счету которого около 15 зданий в Москве, в том числе строящийся элитный жилой комплекс «Город яхт»: «Проектировать интересно все. Но когда мы делаем жилье на 130 тыс. кв. м, между нами и конечным потребителем есть застройщик, который производит некий товар и достаточно точно говорит, каким он должен быть. Когда речь о доме частном, возникают сложности. Это уже не одежда массового производства, а костюм, сшитый на конкретного человека, на его плечи, на его психологический склад. Мы так не работаем. Люди разные, и отвечать частному вкусу трудно. Нам больше подходит другая форма отношений — когда человек сознательно выбирает нашу манеру, как выбирает одежду от Готье или Армани. Он говорит: я знаю ваш костюмчик, это то, что мне нужно. Обычно заказчик — это не чужой человек. Например, мы построили дом, а застройщик попросил, чтобы мы же делали ему и квартиру в нем. А потом мы превратились в друзей и еще загородный дом ему построили. Такие отношения нас устраивают. И нам не приходится никого переубеждать, и нас никто не переубеждает».

Столь же плодотворно складывались отношения мастерской Николая Лызлова с одним кинопродюсером. Сначала архитекторы построили ему квартиру, потом офис, теперь проектируют загородный дом в поселке «Бенилюкс». На обширном

участке в несколько гектаров у края леса появится строение, почти распластанное по земле, вырастающее из нее, как холм. Оно состоит из главной двухэтажной части и низкого служебного флигеля. Основные помещения огромными стеклянными витражами смотрят на лес. Поскольку владелец — глава кинокомпании, в доме планируется настоящий просмотровый кинозал. Получилась характерная для Лызлова изысканная, продуманная архитектура, нежно вписанная в ландшафт.

**Возможности открытого бюджета**

Есть еще один важный пункт в коллекционном частном строительстве. Речь о так называемом открытом бюджете. Архитектор Юрий Григорян, студия «Проект Меганом»: «В большинстве случаев при строительстве частного дома бюджет определяет многое, если не все: размеры дома, материалы, его структуру и планировку. По сути дела, архитектурный проект — это проекция портрета хозяина и его семьи на определенный участок ландшафта, пропущенный через призму бюджета. Но иногда встречается так называемый открытый бюджет. Это означает, что у архитектора возникает некоторый приоритет перед сметой. Такой шанс, должная свобода, может стать настоящим испытанием для архитектора, когда он сам определяет необходимую меру, определяет истинные ценности. Дом с «открытым бюджетом» — это высказывание, обращенное не только к заказчику, как потребителю, но ко всей истории архитектуры».

Студии «Меганом» выпал шанс построить дом с «открытым бюджетом». Случилось это так: сначала архитекторы создали для компании Rose group клубный «Молодой дом» в районе так называемой Золотой долины на Остоженке, отмеченный несколькими призами. Потом там компания заказала «Меганому» поселок X-Rose в «Горках-10». Маленький, на семь домов, но с авторской архитектурой архитектором. А в центре поселка встала вилла «Роза». Она выросла из арт-объекта: на этом месте сначала был создан ее прототип в натуральную величину из дерева и плены. Он демонстрировался на выставке «Арх-Москва» и получил там первую премию (как позже и сам дом). Подобно лестничкам розы, его стены заворачиваются вокруг некоего центра. Стены полупрозрачны (облицованы стеклом профилитом), и благодаря этому вечером дом сияет изнутри, а днем его наполняет естественный свет, мягкий и рассеянный. Это произведение воплощает новую роскошь, не антикварную с позолотой, а иную — роскошь белого архитектурного пространства с красивыми визуальными пересечениями. Не случайно виллу «Роза» купил коллекционер недвижимости. И включил ее в свою международную коллекцию.

**Непреодолимая ценность**

Итак, от заказчика коллекционного дома требуется сотрудничество и понимание. Он должен осознавать, что его жилище может стать в перспективе национальным достоянием. Возможно, лет через сто оно приобретет статус музея и хозяину придется три раза в неделю пускать посетителей. Подобная практика развития на Западе. Многие виллы, в том числе XX века, которые являются архитектурными памятниками, открыты для публики, хотя и имеют частных владельцев. Таким образом, заказывая коллекционный частный дом, человек способен косвенно послужить обществу, а значит, ему стоит развивать в себе меценатскую жилку. Вне зависимости от стиля коллекционные дома дороги: классические — из-за натуральных материалов и ручной работы, авангардные — из-за сложной конструкции. Вообще, у выдающейся архитектуры три критерия. Первый — «как придумано», качество архитектурной мысли; второй — «как сделано», качество ремесленной работы; третий — «из чего сделано», натуральные либо инновационные материалы.

Не зря среди перечисленных заказчиков много коллекционеров. Они понимают, что художественное качество и оригинальность — самое ценное вложение. По этой причине картина Рембрандта дороже пивного завода или особняка Мадонны. По этой причине сверхвыгодной инвестицией может быть и хорошая архитектура.

**Лара Копылова,**  
«Интерьер + Дизайн»,  
специально для «Ъ-Дома»

**БАРКЛИ**  
СТРОИТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ  
www.barkli.ru

**775 20 30**

Лицензия № ФС-1-50-02-22-0-7720186190-005644-1

КЛАСС «DE LUXE»

«Клубный дом во 2-ом Западном переулке»



Главный фасад дома обращен к старинному Западному переулку.

Количество квартир — не более 30.

Площадь квартир от 70 до 225 кв. м.

Двухуровневые квартиры с отдельным входом.

«Сады на крыше» — зеленые и газоны на кровле дома, большие террасы.

Просторный подземный паркинг, вход и выход с территории особняка.

# НОВЫЕ ПРОЕКТЫ КЛАССА «ЛЮКС»

## ПРОДАЖА АПАРТАМЕНТОВ



### Многофункциональный комплекс «Город Столиц»

Краснопресненская набережная, участок №9

ООО «Капитал Групп» приступило к реализации апартментов в многофункциональном комплексе «Город Столиц», расположенном на первой линии застройки ММДЦ «Москва-Сити», в 4 км от Кремля. Проект многофункционального комплекса «Город Столиц» включает в себя две башни, названные в честь двух столиц – Москвы и Санкт-Петербурга, высотой 73 и 62 этажа соответственно, а также отдельно стоящий офисный комплекс.

К работе над проектом были привлечены лучшие западные специалисты – английская инженеринговая компания OVE Agrp и американское архитектурное бюро NBVJ, имеющие огромный опыт реализации высотных проектов по всему миру.

Удобная транспортная доступность к основным автомагистралям города и линиям метрополитена, скоростная трасса до аэропорта Шереметьево. В состав многофункционального комплекса «Город Столиц» входят роскошные апартменты, бизнес-центр класса «А» и торговые галереи.

### Основные преимущества «Города Столиц»

- Расположение на первой линии застройки ММДЦ «Москва-Сити», на Краснопресненской набережной, благодаря чему открываются великолепные панорамные виды на центр Москвы и Москву-реку
- Самая большая подземная парковка в комплексе ММДЦ «Москва-Сити» – 6 уровней, 2100 мест из расчета 2 м/места на апартмент и 1 м/место на 60 кв. м офисной площади
- Высокопрофессиональная команда западных специалистов
- Круглосуточный goom-service и служба консьержей
- Торгово-развлекательная зона: эксклюзивные бутики, магазины аксессуаров, бары и рестораны с панорамным видом на Москву-реку
- Суперсовременные фитнес- и SPA-центры
- Апартаменты в «Городе Столиц» предлагаются под чистовую отделку с уже проработанными вариантами дизайна интерьеров. Над созданием интерьеров специалисты компании ООО «Капитал Групп Дизайн» работают совместно с легендарными западными архитекторами

WWW.CAPITALCITY.RU



### Загородные резиденции «Барвиха Хиллс», жск

8-й км Рублево-Успенского ш., пос. Барвиха

«Барвиха Хиллс» – престижные загородные резиденции с абсолютно новым взглядом на устройство загородной жизни. Это современный поселок западного типа в экологически чистом месте, на территории легендарной Барвихи, с уникальной системой подземных дорог.

Необычная для загородного строительства архитектура, органично вписывающаяся в местный ландшафт, изолированность и абсолютная безопасность, новейшие технологии делают этот проект одним из самых привлекательных мест обитания в районе Рублево-Успенского шоссе.

# НОВЫЕ ПРОЕКТЫ КЛАССА «ПРЕМИУМ»



### Жилой комплекс «Университетский», жск

Ленинский проспект, владение 67А

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



### Жилой комплекс «Тихвинская Усадьба», жск

Тихвинская улица, владение 39

- Авторский архитектурный проект
- Прекрасное расположение в ЦАО на улице Тихвинская, у представительства Ватикана
- Современные технологии строительства
- Ощущение приватности и спокойствия
- Комфорт просторных апартаментов
- Удобство планировочных решений
- 2 квартиры на этаже
- Благоустроенная, охраняемая, огороженная территория

# НОВЫЕ ПРОЕКТЫ «БИЗНЕС-КЛАССА»



### Жилой комплекс «Азробус», жск

Кочновский проезд, владение 4



### Многофункциональный комплекс «Авеню, 77», жск

Мкр. Северное Чертаново, владение 1А

На сегодняшний день российский рынок недвижимости является одним из самых динамично развивающихся. Уже сегодня можно говорить о том, что «правильные квадратные метры» перейдут в разряд вечных ценностей. Вне зависимости от рыночной ситуации деньги, вложенные в недвижимость, – это основа стабильности. Уверенные прогнозы ведущих аналитиков рынка свидетельствуют о том, что обороты рынка будут увеличиваться, а цены на объекты недвижимости будут стабильно расти.

Инвестиционный договор ООО «Капитал Групп» последние пять лет воспринимается рынком как ценная бумага с высоким уровнем ликвидности.

Одно из доказательств инвестиционной надежности – наши клиенты, которые работают с компанией от проекта к проекту. На построенных объектах ООО «Капитал Групп» как в сегменте «бизнес-класса», так и в элитной недвижимости, статистика роста цен подтвердила, что среднегодовой доход по инвестиционному контракту составил более 40%.



### Жилой комплекс «Северный Город», жск

Дубнинская улица, владение 40-42



### Жилой комплекс «ТРИКОЛОР», жск

Ростокинская улица, владение 2

WWW.CAPITALGROUP.RU

Приоритетное направление деятельности ООО «Капитал Групп» – комплексное развитие проектов в сфере недвижимости. Основные направления – начальный анализ потенциального земельного участка, исследование рынка недвижимости для определения продукта, который может быть востребован рынком на конкретном земельном участке. Также это детальное бизнес-планирование, организация процесса строительства, контроль качества выполняемых строительно-монтажных работ на площадке, определение маркетинговой и рекламной политики, а также политики продаж, управление финансами и рисками, дальнейшее управление и эксплуатационное обслуживание построенных объектов недвижимости.

ООО «Капитал Групп» построило, ведет строительство и проектирует более 50 объектов коммерческой и жилой недвижимости общей площадью более 5 000 000 квадратных метров, большинство из которых имеют награды Российской академии архитектуры и строительных наук, Московского правительства.

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## В круге втором

### конфликты

(Окончание. Начало на стр. 25)

Что же касается «внешних обстоятельств», то тут один из самых ярких примеров — конфликт вокруг комплекса «Звезда России» в Химках. Из восьми зданий компания «Принт-Капитал» полностью построила три, частично — два, началось строительство шестого. В 2004 году в Химках сменилась администрация, после чего было заявлено, что «инвестиционный контракт заключен с многочисленными нарушениями требований закона, предъявляемых к заключению таких сделок». Контракт был разорван в одностороннем порядке, строительство остановлено. Для людей, знакомых с реалиями строительного рынка, повод просто смехотворен. Дело в том, что аренду участка площадью более 3 га нужно оформлять в областном земельном комитете. Но можно и в районном — правда, на срок не больше года. Этим правом — арендой на 11 месяцев с дальнейшей пролонгацией — строительные компании пользовались и сегодня пользуются очень широко: другой уровень затрат.

Для правоохранительных органов такой повод был все-таки недостаточен, и они пошли дальше. По утверждению прокуратуры, «у „Принт-Капитала“ не было проектно-сметной документации, и до октября 2005 года компания привлекала денежные средства граждан путем заключения договоров инвестирования, заведомо зная, что построенное жилье не может быть введено в эксплуатацию из-за отсутствия разрешительных документов».

Руководители «Принт-Капитала» попытались судиться, и их арестовали. «Незаконные» корпуса снесены не были. Более того, новая администрация собралась отдать контракт компании, которая до конфликта была генподрядчиком «Принт-Капитала» и, по слухам, близка новой администрации. Среди аргументов в пользу такого решения назывались следующие: у генподрядчика осталась строительная документация.

Видимо, конфликт вышел за рамки допустимого, и в этом году на совещании в администрации было решено, что достраивать комплекс будет третья сторона. Строительство возобновилось только осенью этого года. Но между началом конфликта и этим радостным событием был шикет дольщиков «Звезды России» на Ленинградском шоссе, одно из первых выступлений обманутых соинвесторов, и была их голодовка, также одна из первых. В конфликте вокруг «Звезды России» отразилась вторая причина кризиса с обманутыми дольщиками — попытка передела строительного рынка.

### А ты кто такой?

Поведение властей на первом этапе конфликта многие называют хамским. «Надо было смотреть, кому деньги несете», «Государство в спор хозяйствующих субъектов не вмешивается», «Мы ваши коммерческие неудачи оплачивать не собираемся» — такими чаще всего были ответы стороны, заключающей с застройщиками инвестиционные контракты. Не столько даже судебные перспективы вплоть до Европейского суда, а главным образом массовые выступления заставили представителей власти изменить тактику.

Возможно, лучшим решением было бы ввести в компаниях, не выполнивших свои обязательства перед дольщиками, внешнее управление и предложить программы выхода из кризиса, то есть сохранить эти компании в качестве буфера между властью и дольщиками. Очевидно, власти решили, что головы «бояр» народ вполне успокоит, а перехват инициативы позволит спустить дело на тормозах. Против руководителей нескольких компаний были возбуждены уголовные дела.

Но обманутые продолжали проводить акции протеста, прекрасно понимая, что стоит им поверить властям и умерить «митинговые страсти» — и их дело ляжет под сукно.

Тогда власти стали действовать, в первую очередь давая обещания — авось кто-нибудь поверит. Правда, в обещаниях чаще всего фигурирует 2008 год, то есть период послесобытийный, когда принято создавать новые проблемы, а не решать старые. В критический момент можно просто соврать, как это сделали подмосковные чиновники, заявив на одном из митингов, что ведут переговоры о передаче недостроенных объектов компании «Стройиндустрия» новому застройщику «Контин». В строительной компании удивились этой новости, однако пару недель передышки власти получили.

Но важнейшей из приемов, примененных властями, — это внесение раскола в ряды наступающих. В том числе с помощью известного фокуса: создать рядом с самостоятельными настоящими организациями обманутых дольщиков подставные управленческие организации. Если настоящая организация откажется признавать подставных и взаимодействовать с ними, то на нее повесят ярлык раскольника и отщепенца: «Мы конструктивно сотрудничаем с пятью (десятью, двадцатью) организациями, и только одна — малочисленная и маргинальная — ведет себя неадекватно». Если же организация согласится на сотрудничество, то ее постепенно затрут и уничтожат. Разгневанно дольщики прорываемся в высокий кабинет, можно будет сказать: «Вас уже с десяток — всероссийских союзов, комитетов и ассоциаций. Вы сначала между собой разберитесь, а уж потом беспокойте занятых людей или «А ты кто такой?». А общественное мнение дезориентировать, презрительно отозвавшись об обманутых дольщиках: «Устроили грязьню, смотреть противно».

### Инвесторы и покупатели

Между тем основное различие между дольщиками было заметно сразу и проявилось в самом начале кризиса. Большая часть пострадавших покупала квартиры для того, чтобы в них жить. Те отношения, которые описываются в так называемых договорах соинвестирования, — это в чистом виде покупка с отложенной передачей товара, или отложенная покупка, или, если угодно, покупка с предоплатой.

Другая часть пострадавших покупала квартиры в инвестиционных целях. Инвестиция — это долговременное вложение капитала с целью получения прибыли. А значит, только эту часть пострадавших — тех, кто приобретал квартиры на нулевом цикле с целью дальнейшей перепродажи — можно назвать соинвесторами, да и то с натяжкой.

Противоречия между этими двумя категориями пострадавших покупателей жилой недвижимости очевидны. Те, кто покупал квартиру для того, чтобы в ней жить, наиболее решительны и последовательны — отступать им некуда. Ведь за три года деньги подешевели на 30–40%, а цена квадратного метра выросла в несколько раз, и на те деньги, которые они внесли за двухкомнатную квартиру в Москве, сегодня не купишь и однокомнатную в Хотькове. Эти люди в основном объединены в Оргкомитет пострадавших соинвесторов (лидеры — Сергей Королев, Светлана Дроздова, Анастасия Антонычева и другие).

Те же, кто покупал недвижимость в инвестиционных целях, предпочитают получить деньги. Считается, что некоторая их часть примкнула к Ассоциации помощи пострадавшим инвесторам долевого строительства (председатель — Антон Беляков, основанный в ноябре также общероссийское движение дольщиков «Комитет помощи: Жилье. Земля. Люди — ЖЗЛ»). В отличие от оргкомитета ассоциация имеет хорошо оснащенный офис в центре города и штат профессиональных сотрудников.

Но точных данных о соотношении покупателей и инвесторов среди членов оргкомитета и ассоциации нет.

Потерять 30–50% на инфляции не самое страшное для инвестора (при возвращении проблемного долга и 50% приемлемо). Надежды получить все пять своих квартир практически нет, главное — как

можно быстрее вернуть остальные 50–70% и вложить их в другие проекты. Власти не устают повторять, что «спекулянты не получают ничего». К выбору проблема дольщиков должна быть решена, и ясно, что любой реальный вариант будет основан на формуле «одна квартира в одни руки».

### Скупка украденного

Известно, что власти ведут непубличные переговоры с разными строительными компаниями о завершении недострой. Часто они оканчиваются неудачей, но иногда достигается принципиальное согласие и начинается обсуждение деталей будущего соглашения. И вот тогда, задолго до окончания переговоров, случаются интересные истории.

Конечно, напрямую дольщикам не предлагают по дешевке продать договор об организации взаимоотношений со строительной компанией. Все несколько сложнее. В течение некоторого времени с дольщиком поддерживала отношения некая объединенная (согласительная) комиссия кого-то с кем-то и даже что-то обещала. И вот теперь ему с сожалением сообщают, что ему ничего не светит: его нет в списках пострадавших («А ведь мы говорили!»). И дольщик вспоминает, что нечто такое ему действительно говорили — невнятно и скороговоркой, соответственно, его нет в постановлении. Варианты: всплыла двойная (тройная) продажа, договор не зарегистрирован (не перерегистрирован) и т. п. В общем, дело дрянное. Но выход есть. В смысле есть выход на некий фонд, который не то чтобы собирается на этом заработать, но у него какие-то счета с региональной властью, нужен скандал. И ему можно спихнуть договор за хорошие деньги. Ну, скажем, 70% номинала. Можем посодействовать. И это, увы, все, что для дольщика можно сделать, поскольку комиссия на днях распускается. Дольщик догадывается, что его бессовестно обманывают, что на самом деле загадочный фонд скупает договоры за 80%, а может быть, и за 100%! И очень радуется, выторговав 75% номинала, или 20–30% сегодняшней реальной стоимости квартиры.

То, что дольщика кто-то смог найти, неудивительно. Странно, что компактные диски с именами и адресами обманутых дольщиков еще не продаются в подземных переходах. Но кто именно мог воспользоваться инсайдерской информацией? Новый застройщик? Власть? А если и те и другие к деятельности скупающих структур непричастны, то каким образом новым застройщикам и властям удается вести переговоры, то есть договариваться о количестве метров и квартир, предназначенных пострадавшим дольщикам? Как им удается договариваться об обременении? Остается строить предположения. Например, что новый застройщик решил не удовлетворяться той долей квартир, которые он сможет продать, и хотел бы прибавить к ним часть квартир из обременения. Или о том, что в некоторых регионах власти слишком вяло ведут переговоры с потенциальными преемниками недострой, дожидаясь колеблющихся дольщиков.

Известно, что, например, в Москве есть тысячи простаивающих площадок (весной этого года мэр столицы грозился отнять площадки у «нердивых застройщиков», просрочивших инвестиционные контракты). Еще больше подходящих площадок в Подмосковье. Очевидно, нашлось бы немало компаний, готовых в кратчайшие сроки довести любой недострой и полностью отдать его пострадавшим дольщикам за пару хороших площадок. Достичь таких соглашений можно в считанные дни. Но этого не происходит.

### Игра на разделение

Удовлетворить пятерых голодающих дольщиков, требующих пять квартир, гораздо труднее, нежели одного инвестора, вложившего средства в строительство пяти квартир. И похоже, власти не прочь использовать ассоциацию (инвесторов) для противодействия оргкомитету (покупателям). Одна-

ко маловероятно, что членом ассоциации вернут «живые» деньги. Кампания против «спекулянтов» набирает обороты. Создавая при Министрстве регионального развития рабочую группу по делам обманутых дольщиков, министр Владимир Яковлев ввел в нее исключительно представителей ассоциаций, но не же, рассуждая о проблемах настроя «Доступное жилье», предлагает обложить владельцев двух и более квартир дополнительным налогом, а Федеральная антимонопольная служба «втайне» готовит комплекс мер против «спекулянтов». Если ассоциации и дадут возможность вернуть свое, то только за счет собравшей по нечаянности. Активисты оргкомитета указывают на то, что председатель ассоциации Антон Беляков появился на митингах только в конце прошлого года, в первоначальных списках пострадавших дольщиков не числился вообще, и намекают на его связи с некими рейдерскими структурами.

А господин Беляков в ответ заявил, что разработанный Общественной палатой и

поддерживаемый оргкомитетом законопроект «О реструктуризации строительных организаций», который упрощает процедуру банкротства несостоятельных компаний, упростила также коррупцию и распыление вырванных средств. В качестве примера он привел историю строительной компании «Град», которая инициировала собственное банкротство, а почти готовый объект был продан за бесценок.

Недостроенные объекты, материальный залог вкладчиков, располагаются за бесценок, считает и противник Белякова — активист оргкомитета Сергей Королев. Его пример — жилой комплекс на 450 квартир в поселке Тучково, из которых обманутым дольщикам принадлежит около четверти. Недострой был продан за \$50 тыс.

Оба движения обвиняют друг друга в политизации и в участии в пиар-акциях политических и общественных деятелей. Похоже, эти обвинения небезосновательны.

Представители ассоциации находят поддержку в коридорах Совета федерации. На-

оборот, Оргкомитет пострадавших соинвесторов обвиняет руководство Совета федерации в нечистоплотных связях с руководством компании «Социальная инициатива», а к деятельности Анатолия Кучерены в поддержку оргкомитета активно подключился депутат Государственной думы Александр Хинштейн.

Политические и общественные деятели предлагают помощь, и уставшим, отчаявшимся людям показалось, что они могут ею воспользоваться. Дольщики поверили в «хорошую» и «плохую» власть, решили, что с помощью одних государственных или псевдообщественных институтов могут чего-то добиться от других, не понимая, что тем самым легализовали игру в «хороших» и «плохих» пострадавших дольщиков. Они забыли, что чиновники реагируют только на митинги, на которые их не приглашают, на которых их освистывают, с которых их гонят. Все остальное — «конструктивный процесс». Иными словами, движение в никуда.

Альберт Аюпов

Реклама

# Перво-классные дома

быстрые сроки строительства  
минимальные затраты на отделку  
нормативный срок эксплуатации — 100 лет

## Новые зимние предложения

933-7606 • www.dsk1.ru  
Реализация квартир ДСК-1 и Компания

ПРИЕЗЖАЙТЕ ПОСМОТРЕТЬ  
всего 5 минут от метро „Алтуфьево“

или

ПОСЕТИТЕ НАШ САЙТ:

www.novieveshki.ru

740 72 27



Новые Вески

ЖИЗНЬ, КАКОЙ ОНА ДОЛЖНА БЫТЬ

# УНИКАЛЬНЫЙ КОТТЕДЖНЫЙ КОМПЛЕКС

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Остров везения

## экспорт капитала

Компания IFA Hotels & Resorts, «дочка» кувейтской финансово-консалтинговой компании International Financial Advisors Co. K.S.C., представила покупателям свой новый эксклюзивный проект, один из крупнейших объектов насыпного острова The Palm Jumeirah в Объединенных Арабских Эмиратах — курортный комплекс Kingdom of Sheba. В настоящее время разработана вся архитектурная и разрешительная документация, объем инвестиций оценивается в \$1 млрд. Первым покупателем резиденции премиум-класса стал россиянин. С подробностями из Дубая — **Наталья Татарченко**.

**На пальмовых ветвях**  
The Palm Jumeirah — насыпные острова в Персидском заливе — называют восьмым чудом света. Эти искусственные острова выполнены в форме пальмы, с высоты птичьего полета хорошо видны «ствол» и отходящие от него изогнутые «ветви», увенчанные самым большим островом — «полумесяцем». «Полумесяц», огибающий «крону» The Palm Jumeirah, считается одним из самых престижных мест острова. В центральной части полумесяца как раз и будет выстроен комплекс Kingdom of Sheba, включающий в себя отели и резиденции. Последние предназначены для продажи частным лицам.

«О перспективности The Palm Jumeirah в целом говорит, в частности, то, что на «стволе пальмы» свой отель построил сам Дональд Трамп, — высказывает мнение Александр Гусakov, президент российской гостиничной сети HelioPark Group. — А комплекс Kingdom of Sheba займет одно из последних свободных мест на «пальмовых островах». Внутренняя структура будущего комплекса организована очень удобно: и подземные парковки, и удобные подъезды не только по воде, но и по наземным дорогам, возможность купить апартаменты с собственным бассейном и видом на Персидский залив. Добавляет привлекательности также возможность гибкой рассрочки платежей».

Курорт Kingdom of Sheba занимает территорию площадью 141 500 кв. м и расположен по соседству с уже действующим пятизвездным отелем Atlantis. По словам директора по продажам IFA Hotels & Resorts Кита Джеймса, на сегодняшний момент это самый амбициозный

проект компании. «За последние три года мы построили и продали в Дубае более 1800 единиц недвижимости, — рассказывает Кит Джеймс. — Курорт The Kingdom of Sheba должен стать знаменательным дополнением нашего международного портфолио».

Kingdom of Sheba будет состоять из пяти отдельных элементов, каждый из которых выполнен в архитектурных традициях йеменской культуры. — резиденция, отель, частный клуб, клуб отдыха и торговый центр Retail Plaza. Первые гости смогут приехать сюда в мае 2010 года. Все объекты недвижимости будут передаваться владельцам полностью отремонтированными и меблированными согласно требованиям к отелям категории «пять звезд».

Часть курорта под названием Balqis Residence включит 300 пятизвездных резиденций — виллы, таунхаусы, пентхаусы и апартаменты. Цены на них варьируются от \$1 млн до более чем \$7 млн за виллу и роскошные пентхаусы с частными пляжами. Все резиденции имеют вид на Персидский залив или белые песчаные пляжи. Их владельцы смогут посещать частный пляжный клуб, рестораны, оздоровительные и фитнес-центры, бассейны, конференц-залы.

Следующая часть курортного комплекса — Fairmont Kingdom of Sheba — это 550 апартаментов, проживание в которых будет включать в себя услуги по проведению разного рода конференций и мероприятий, активного отдыха на свежем воздухе, в том числе доступ на частный пляж и в бассейнный комплекс, развлекательный центр для детей и оз-



Kingdom of Sheba расположится в самой дальней и самой престижной части The Palm Jumeirah ФОТО АР

доровительно-косметический комплекс Willow Stream Spa.

Поскольку все объекты курорта будут находиться в гостиничном управлении, собственники недвижимости смогут не только пользоваться своими квадратными метрами, но и зарабатывать, сдавая их в аренду. Поиском жильцов, поддержанием и управлением недвижимостью займется управляющая компания.

Проценты прибыли и условия взаимодействия собственника и управляющей компании в каждом случае индивидуальны и зависят от объекта недвижимости, от того, сколько времени им будет пользоваться собственник, на каких условиях апартаменты будут сдаваться и т. п. Например, будучи собственником апартаментов в Fairmont Kingdom of Sheba, собственник получает право на бесплатное прожива-

ние в апартаментах в течение 28 дней в году. В остальные дни они сдаются. Прибыль делится пополам между собственником и управляющей, причем расходы по ремонту управляющая компания берет на себя.

Все объекты IFA Hotels & Resorts в Дубае управляются операторами с мировым именем: в The Fairmont Palm Residence оператор — Fairmont Hotels & Resorts; в The Crescent — Fairmont Hotels & Resorts; в Laguna Tower — Movenpick Hotels & Resorts; в Alabadiyah Hills Lebanon — Kempinski Hotels.

**Звездность не определена**

Финансово-консалтинговая компания International Financial Advisors Co. K.S.C. объединяет десятки инвестиционных фондов по всему миру. Первоочередная задача ее дочерней структуры — строительство курортов и привлечение средств инвесторов в туристическую недвижимость класса «люкс» в Объединенных Арабских Эмиратах, Южно-Африканской Республике, Кении и Португалии.

В Дубае (ОАЭ) сегодня находится почти половина объек-

тов недвижимости, являющихся собственностью IFA Hotels & Resorts. В частности, совместный проект со швейцарской гостиничной сетью Movenpick Hotels & Resorts высотный комплекс жилых апартаментов Laguna Tower на берегу Персидского залива.

Презентация нового курортного комплекса Kingdom of Sheba была организована с особым размахом и секретностью. Когда в канун Рождества мы улетали в Дубай, даже российские представители компании почти ничего не знали о будущем курортном комплексе. Хотя их коллеги из Эмиратов последние полгода работали исключительно над этим объектом.

Всего семь лет назад Дубай напоминал город Сочи конца 90-х, а никак не курорт премиум-класса. А сейчас уровень обслуживания в новых гостиничных комплексах ничем не уступает знаменитым отелям махараджей, которым по причине роскоши, свойственной только восточным гостиничным сетям, даже не могут присвоить звездность: уровень обслуживания и качество строительства намного выше стандартных «пяти звезд» в Европе.

Инвестиционный и строительный бум на рынке недвижимости эмирата Дубай начался три года назад, после того как его власти приняли закон, позволяющий иностранцам покупать недвижимость. По данным ежегодной конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD), определяющей рейтинг 100 стран, наиболее привлекательных с точки зрения инвестирования, в прошлом году ОАЭ заняли в этой сотне 17-е место, обойдя многие европейские страны, в том числе Испанию и Швейцарию.

Продвижению в этом международном рейтинге способствовали прежде всего старания властей эмирата Дубай. Помимо того что иностранцам разрешили покупать недвижимость, каждый покупатель или арендатор жилья автоматически вместе с покупкой получает трехлетнюю резидент-визу, которая дает право заниматься в ОАЭ коммерческой деятельностью. Стоимость эмиратской мультивизы — \$1 тыс. с человека. Ее действие аннулируется при продаже недвижимости. В стране по-прежнему нет налогов, банки кредитуют иностранцев на сумму, равную 80% от стоимости недвижимости, под 3–5% годовых. Кредиты выдаются в среднем на 10–15 лет.

**Десять собственников одной квартиры**

Включенный в курорт частный клуб Fairmont Heritage Place насчитывает 50 двухэтажных апартаментов с видом на море, часть которых располагает частными бассейнами и террасами. Здесь разместятся 100 квартир с двумя, тремя, четырьмя и пятью спальнями.

Эта часть курортной недвижимости доступна в формате частичного права собственности. Покупатель приобретает в частную собственность одну десятую часть клубной квартиры минимальной стоимостью \$2 млн за \$200 тыс. За эти деньги собственник получает право бесплатно проживать и пользоваться всеми услугами гостиничного сервиса в течение 28 дней в году, оповестив управляющую компанию о своем приезде минимум за один день до визита. Члены клуба без дополнительной оплаты смогут пользоваться бассейном и частным пляжем.

Кроме того, собственники одной десятой части недвижимости в Fairmont Heritage Place могут провести время, отведенное для отдыха в клубе, в любом другом жилом комплексе Fairmont Heritage Place или отелях, управляемых Fairmont по всему миру. То есть «обмениваться» апартаментами с владельцами клубных квартир на территориях курортов в таких странах, как Португалия, Ливан, Южная Африка, Танзания. Правда, в отличие от классического таймшера, недвижимость в Дубае (даже если это десятая часть квартиры) будет оформлена в частную собственность.

Все объекты курорта The Palm Jumeirah Kingdom of Sheba соединены с другими отелями на «полумесяце» длинной аллеей. Владельцы любой недвижимости смогут пользоваться всеми услугами шести уже работающих курортных комплексов IFA HR и Fairmont, расположенных на The Palm Jumeirah, включая торговую зону Golden Mile, где представлены 220 бутиков знаменитых торговых брендов.

Предусмотрен также оздоровительный центр, в котором будут программы по обмену с другими спортивными клубами оператора Fairmont на The Palm Jumeirah.

«The Fairmont Palm Residence — последний проект, который мы представили на «пальме» Jumeirah, — рассказал нам председатель и управляющий директор IFA Hotels & Resorts Талал Ясим Аль-Бахар. — Некоторая будущая недвижимость уже распродана. Причем значительную часть наших клиентов составляют граждане России и стран СНГ».

**Текущие расходы собственников недвижимости**

Страна	Налог на собственность (в год)	Коммунальные платежи (100 кв. м в месяц)	Доходность от сдачи в аренду (годовых)
ОАЭ	Нет	Нет	0,2
Чехия	Около \$15	Около \$100	8–10%
Болгария	0,15% от стоимости недвижимости	Около \$70	10–25%
Испания	0,2% от стоимости недвижимости	Около \$800	10–15%
Франция	7% от стоимости недвижимости	Около \$1000	0,25

## «Дорогой, многоуважаемый шкаф!»

Приветствую твое существование, которое вот уже больше ста лет было направлено к светлым идеалам добра и справедливости», — эти слова Антон Павлович Чехов вложил в уста одного из самых известных своих персонажей.

Так писатель увековечил любимый предмет интерьера своего дома в Ялте, неизменно призывавший его к плодотворной работе и поддерживавший в нем бодрость и веру в лучшее будущее.

## друг, который рядом



прогресс  
СТРАХОВАЯ ГРУППА

127473, г. Москва,  
ул. Селезневская, д. 40,  
строения 1, 3  
телефон (495) 747-9000

www.progress.ru

## ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

## Москва фенольная

## БЕЗОПАСНОСТЬ

В декабре прошлого года в Москве был снесен первый «фенольный» дом — девятиэтажка по адресу Открытое шоссе, 24, корпус 1. А всего таких домов в Москве больше двух сотен. Они построены в конце 1960-х — начале 1970-х годов с применением фенолформальдегидных смол. Начало 1960-х было временем невиданного научного оптимизма. И «физики», и «лирики» искренне верили, что пластик и синтетика позволят отказаться от использования природных материалов, помогут достичь изобилия, но при этом сохранить природу. Сроки испытания новых материалов были рекордно короткими. А служат они нам до сих пор.

**Муравьишка-труженик**  
Фенол (карболовая кислота) был известен еще алхимикам. Позже были изучены душистые органические соединения — альдегиды: уксусный, ванильный (ванилин), муравьиный. Муравей на латыни — «формика». Отсюда «формальдегид».

Когда была открыта технология производства нового чудо-материала — фенолформальдегидных смол, спектр их возможного применения казался почти безграничным: слоистые, волокнистые, газонаполненные пластики, клеи, лакокрасочные материалы, герметики. Исключительные схватывающие способности смол навели на мысль об использовании их в производстве бетона: возмужавшая не только скорость строительства, но и прочность. (Надо признать, это чистая правда. Девятиэтажка на Открытом шоссе, по словам столичного мэра Юрия Лужкова, оказалась на удивление крепкой. 160 кг тротила разнесли почти весь первый этаж, но через 20 минут обвалилась только часть дома.)

Однако позже выяснилось, что испарения фенолформальдегидных смол вызывают болезни глаз, почек, дыхательных путей, злокачественные новообразования. Считается, что вредное воздействие фенолформальдегидных смол со временем ослабевает, хотя сами жители «фенольных» домов утверждают, что замеры проводятся крайне нерегулярно, только после настойчивых жалоб. На чем основаны общие выводы об уменьшении опасности, непонятно. Для сравнения можно напомнить, что фенолформальдегидные смолы некачественных ДСП сохраняют высокую степень опасности в течение всего срока службы.

Впрочем, несмотря на теоретические споры о сроках вредного воздействия фенолформальдегидных смол, власти утверждают, что избавляться от «фенольных» домов нужно, и снос первого из них прошел с большой помпой. На самом деле ситуация сложилась двусмысленная. Ведь если речь идет о некоей программе сноса «фенольных» домов, то жители 200 оставшихся вправе задать вопрос о сроках их переселения. А ответить нечего. Разве только рассказать, что на месте снесенной девятиэтажки будет построен жилой комплекс на 20 тыс. кв. м и часть квартир в нем получат жители другого «фенольного» дома (улица Николая Хомушина, 3, корпуса 2 и 3), на месте которого, в свою очередь, будет возведен комплекс площадью 26 тыс. кв. м.

Однако к проблеме «фенольных» домов это имеет, мягко говоря, косвенное отношение. Программа есть, и



Вредоносный фенол действительно укрепляет бетон — с первого раза снести «фенольный» дом не удалось. ФОТО ИТАР-ТАСС

снос дома на Открытом шоссе означает начало ее реализации, но это совсем другая программа — реконструкция района Метрогородок.

Комментируя снос девятиэтажки на Открытом шоссе, мэр Москвы заверил, что все «фенольные» дома будут снесены: «Есть соответствующее постановление правительства, мы обращаем внимание на заключение СЭС и решаем этот вопрос». Нет ни малейших оснований сомневаться в правильности этих слов, просто сейчас и по поводу данного бизнес-проекта они неуместны.

Кроме фенола, в строительстве десятилетиями активно использовались другой не менее вредный материал — асбест (в вентиляционных шахтах, перегородках, теплоизоляции). Известно, что по мере старения вредное действие асбеста усиливается. «Фенольные» дома стали темой острейших экологических дискуссий с конца 1980-х годов, «асбестовые» такого внимания не удостоились. Возможно, потому, что их гораздо больше и шансы добиться их реконструкции или сноса всегда оценивались как ничтожные.

**От добра добра не ищут**  
Вероятность того, что сегодня может повториться что-то вроде «фенольной» или «асбестовой» истории, довольно мала. Сейчас в Москве невозможно утверждать проект жилого строительства с использованием материалов, которые, скажем, при горении выделяют токсичные вещества. Система сертификации строительных материалов в столице и области опложена и участникам рынка понятна. Хотя и небезупречно с точки зрения права.

Обрисовать ситуацию можно примерно так. На рынок стройматериалов, как и на любой другой, время от времени пытаются проникнуть продукция откровенно низкого качества. Раз в полгода-год в кулуарах очередной конференции строителей можно услышать новую историю на эту тему. Как правило, речь идет о новинках в промышленности стройматериалов. Причины неудач могут быть разными, в лучшем случае они вызывают сочувствие, иногда — раздражение или смех. Дело в том, что конкуренция на этом рынке исключительно остра, предложение высококачественных материалов достаточно широко. Так что чиновник, «сидящий» на сертификации, не станет рисковать: он гораздо больше выиграет от «конструктивного сотрудничества» с надежным производителем. Но есть и настораживающие факторы. Конкуренция

на рынке стройматериалов ограничивает своеобразная политика правительства Москвы по поддержке предприятий столичного стройкомплекса. Успех инвестора на столичном строительном рынке во многом зависит от того, прислушается ли он к рекомендациям воспользоваться услугами определенных проектных и подрядных организаций, поставщиков стройматериалов, торговых посредников и т. д. Проблема не только в том, что их услуги и товары как минимум на 20–30% дороже региональных аналогов. Патерналистская политика нигде и никогда не способствовала поддержанию высокого качества продукции.

Не способствовали ему и быстрый рост цен на недвижимость, а также ажиотажный, неизбирательный спрос в первой половине 2006 года. Никаких новшеств в домостроении, кроме, пожалуй, увеличения этажности старых серий, в прошлом году не наблюдалось. Зато есть немало свидетельств того, что многие показатели качества опустились до нижних значений допустимого. Правда, случайно или нет, но проблем с явными некачественными материалами у сертифицирующих органов в прошлом году было меньше.

И большинство новоселов идут на строительный рынок. Конечно, владельцы «стройдворов», даже за пределами МКАД, сомнительную продукцию на свою территорию, как правило, не пускают. А вот на подступах к строительным рынкам ждут десятки «Газелей» и грузовиков с товаром и образцами. Иногда вполне качественными и легальными. Просто материалы, которые могут быть сертифицированы, например, для оборудования газопровода, неприемлемы для жилищного строительства.

Здесь же вы наверняка встретитесь с нашим старым знакомцем — фенолформальдегидной смолой. Деревоперерабатывающая и мебельная промышленность страны переживает бум. Предприятия перевооружаются. Но это в наименьшей степени касается мелких предприятий в глубинке, куда перетекает старое оборудование и, соответственно, технологии. Мебель, ДСП, отделочные материалы с характерным «муравьиным» запахом. Обои, оставляющие краску на руке. Пластик, плавающий в пламени зажатый. Часть застройщиков, продавая квартиры, вынуждают покупателя заключить и договор на ремонт. Только так можно гарантировать, что ремонт в доме не растянется на три-четыре года или что рабочие не утратят лифты и канализацию. Этот дополнительный договор можно рассматривать как надбавку к цене товара.

Однако в большинстве случаев застройщики, следуя логике свободной планировки, уважают право покупателя на самостоятельный ремонт. Здесь, правда, возникает еще один вопрос: как объяснить возмущение строительных компаний отменой лицензирования в их отрасли, когда они сами давным-давно сбрасывают потребителю полуфабрикат для нелегализованной доработки? Ведь именно таковой являются ремонты, которые производят жильцы практически

**Строительство & ремонт**

Материалы застройщиков составляют лишь несколько процентов от используемых в строительстве и ремонте. Никакого противоречия здесь нет. Дело в том, что, кроме бетонной конструкции, наполнители стен (кирпич, пеноблоки, плита), подведенных коммуникаций и стеклопакетов, все остальное для квартиры покупатель жилья в новостройке приобретает самостоятельно.

**АСБЕСТОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Университетский городок Жюрье французских университетов Paris VI и Paris VII в Пятом округе Парижа был открыт в 1971 году. Это крупнейший в Европе комплекс сооружений, построенный с использованием асбеста.

Материалы с асбестовым наполнением, известные своими огнестойкими и теплопроводными свойствами, были использованы в ходе строительства для обеспечения пожарной безопасности. Общая «асбестовая» площадь городка составила около 190 тыс. кв. м. Несмотря на то что еще в конце 1950-х годов были выявлены последствия использования этого материала для здоровья человека, ученые предупреждали о проявлении этих эффектов в ближайшие 30 лет, официальные власти Франции не принимали каких-либо мер.

В 1982 году в стране был создан Постоянный комитет асбеста, который финансировался производителями этого материала и более 10 лет лоббировал использование асбеста в промышленных целях. Несмотря на то что в 1991 году страны Евросоюза начали говорить о запрете использования асбеста, Жюрье оставался в целости и сохранности. Только в 1994 году после обнародования информации о смертельных случаях французы приступили к активным действиям.

В 1994 году был создан оппозиционный Антиасбестовый комитет Жюрье, который привлек внимание общественности к проблеме. Были проведены исследования, в прессе появились многочисленные статьи о смертельной опасности асбеста. В результате в 1996–1997 годах вышли дек-

рету для защиты населения от рисков, связанных с использованием асбеста при строительстве, а также «рабочих от рисков, связанных с вдыханием асбестовой пыли на производстве». 1 января 1997 года использование асбеста во Франции было запрещено. Жак Ширак обещал, что к концу 1996 года в Жюрье не останется ни одного студента. В сентябре того же года тогдашний министр образования Франсуа Байру огласил трехлетний план очище-

ния помещений Жюрье от асбеста. Его бюджет составил €1,2 млрд и подразумевает очищение около 40 тыс. кв. м. Однако на этом история не заканчивается. Начало программы долго откладывалось, поскольку у плана оказались противники, отрицавшие риски, связанные с асбестом. И среди них бывший советник министра образования Клод Аллер, назначенный ответственным за проведение работ в Жюрье. В результате к концу 1999 года

от асбеста было очищено всего 2,5% площади помещений университетского городка. Только под давлением общественности программа все же вступила в силу. В конце 2004 года было очищено 25% помещений, 35% площадей готовы к проведению работ. Тем временем только в 2005 году суд Парижа рассмотрел 114 исков о возмещении морального ущерба пострадавшим от асбеста.

Екатерина Дударева

обеспечить его эффективную защиту от внешних загрязнений. Содержание выхлопных оксидов и солей тяжелых металлов в помещениях со стеклопакетами почти такое же, как и в помещениях, ими не оснащенных. Это же касается и содержания фенола и формальдегида, источниками которых являются не только некачественные стройматериалы, но в не меньшей степени те же выхлопные газы и промышленные выбросы.

Проблему чистого воздуха солидные компании и состоятельные люди пытаются решить способом, который в Японии называют «путь противозагаза». Это «умные дома» (smart building) — жилые многоквартирные, коммерческие, административные. Сочетание стеклопакетов с принудительной круглогодичной вентиляцией и очисткой воздуха дает, конечно, неплохой результат. Однако за это лет искусственной очистки воздуха так и не были решены важнейшие проблемы — например, обеспечения оптимальной влажности воздуха и эффективной очистки самих кондиционеров.

Можно ежемесячно оплачивать условно питьевую водопроводную воду, но пользоваться бутылочной. Решить подобным образом проблему чистого воздуха для личного или семейного потребления не удастся. И хотя «фенольные» и «асбестовые» дома рано (в перспективных районах) или поздно (в остальных) будут снесены, городскую ситуацию в целом это не улучшит. Количество вредных выбросов — оксидов серы и азота, фенола, формальдегида, аммиака, хлористого водорода и т. п. — в воздушном пространстве столицы быстро увеличивается, и эффективной защиты от них нет. Иными словами, большим «фенольным» домом становится вся Москва.

**Альберт Аюпян,**  
газета «М2», специально для «Ъ-Дома»



«Асбестовый» университетский городок Жюрье (Франция) пытаются обезвредить уже 10 лет. ФОТО AFP

реты в защиту населения от рисков, связанных с использованием асбеста при строительстве, а также «рабочих от рисков, связанных с вдыханием асбестовой пыли на производстве». 1 января 1997 года использование асбеста во Франции было запрещено. Жак Ширак обещал, что к концу 1996 года в Жюрье не останется ни одного студента. В сентябре того же года тогдашний министр образования Франсуа Байру огласил трехлетний план очище-

ния помещений Жюрье от асбеста. Его бюджет составил €1,2 млрд и подразумевает очищение около 40 тыс. кв. м. Однако на этом история не заканчивается. Начало программы долго откладывалось, поскольку у плана оказались противники, отрицавшие риски, связанные с асбестом. И среди них бывший советник министра образования Клод Аллер, назначенный ответственным за проведение работ в Жюрье. В результате к концу 1999 года

от асбеста было очищено всего 2,5% площади помещений университетского городка. Только под давлением общественности программа все же вступила в силу. В конце 2004 года было очищено 25% помещений, 35% площадей готовы к проведению работ. Тем временем только в 2005 году суд Парижа рассмотрел 114 исков о возмещении морального ущерба пострадавшим от асбеста.

Екатерина Дударева

**ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС КОНТИНЕНТАЛЬ** НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

РЯДОМ С СЕРЕБРЯНЫМ БОРОМ

- Экологически благополучный район
- Панорамные виды из окон
- Развитая инфраструктура
- Новейшие технологии

**МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС**  
Расположен в 20 минутах езды от центра города, на берегу Москвы-реки, в непосредственной близости от Серебряного бора. Адрес объекта: пр-т Маршала Жукова, влад. 72-74.

**КВАРТИРЫ**  
Площадь от 70 до 300 кв. м и более. Свободная планировка от 1 до 5 комнат и более.

**ИНФРАСТРУКТУРА КОМПЛЕКСА:**  
• Деловой центр • Детско-юношеский досуговый центр • Детская музыкальная школа • Ресторан • Супермаркет • Салон красоты • Бильярд • Многоуровневая парковка

**ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИ»**  
+7 (495) 933-35-35, www.konti.ru

**м. Новые Черемушки** [www.dom-garibaldi.ru](http://www.dom-garibaldi.ru)

**ул. Гарибальди, д. 3**

**ДОМОСТРОЙ**  
НЕДВИЖИМОСТЬ

- 2,3,4,5-комнатные квартиры площадью от 94 до 162 кв. м.
- Высота потолков — 3 м.
- Благоустроенная территория с детской площадкой.
- Двухуровневая подземная автостоянка на территории.
- Многоступенчатая система безопасности.

**ДОМ ПОСТРОЕН** **ВОЗМОЖНА ИПОТЕКА** **514-10-10**

## ДОМ интерьер

## Квартира с продолжением

## вид сверху

Нынешняя аномально теплая зима доказала, что открытые городские террасы актуальны не только летом, когда на дополнительных площадях принимают гостей, устраивают пикники и «пасут» детей, но и в любое другое время года. А застеклив террасу, можно наслаждаться прелестями почти загородной жизни и вовсе круглый год, при этом взирая свысока на столичные достопримечательности, будь то памятники архитектуры, парки или водоемы.

## Где искать террасы

Сегодня почти в каждой новостройке бизнес-класса и вновь возводимом элитном доме есть несколько квартир с террасами. По подсчетам эксперта департамента элитной недвижимости Vesco Luxury Андрея Ровкача, количество таких квартир составляет примерно 3–5% от общего объема предложения классов «бизнес» и «элит». «В основном дома, предполагающие наличие таких объектов, расположены в западных округах Москвы — ЮЗАО, ЗАО и СЗАО, — говорит эксперт. — Кроме того, частично данный сегмент охватывает и элитное предложение ЦАО».

Среди домов в центре, располагающих такими квартирами, директор департамента по маркетингу компании Blackwood Елена Розанова отмечает наиболее интересные. Это дома в Палашевском переулке, 10, 1-м Зачатьевском переулке, 8, а также «Дом над водой» (7-й Ростовский переулок, 15), с террас которого открывается вид на Москву-реку и площадь Европы. Из планируемых проектов Елена Розанова называет «Остоженку Парк Палас» (Коробейников переулок, 1/2) и дом по адресу Еропкинский переулок, 16/23.

Несмотря на то что квартиры с террасами в центре Москвы наиболее востребованы и дороги, у них есть один существенный недостаток, а именно небольшой обзор. Как говорит Екатерина Егорова, консультант по недвижимости компании Kirsanova Realty, поскольку в центре ограничена высотность застройки, квартиры с террасами могут располагаться и на пятом, и на шестом этаже. А так как застройка в центре очень плотная, то найти невысокую террасу, с которой открывается хороший вид, непросто.

Так что если с точки зрения архитектуры представляют интерес любые дома с террасами, потому что открытые площадки делают проект интереснее и дают развернуться архитектурной фантазии, то с потребительской точки зрения интересны далеко не все такие дома. Если, например, с террасы открывается вид на соседнюю многоэтажку или ближайшую промзону, вряд ли квартира будет пользоваться повышенным спросом. Поэтому, как объясняет руководитель отдела продаж квартир компании «Усадьба» Марина Венчковская, квартиры с террасами, как правило, строят в домах, расположенных вблизи исторических достопримечательностей, зеленых зон или водоемов.

## Цена вопроса

Стоимость квартиры с террасой зависит от многих факторов, в первую очередь от класса жилья. По словам Натальи Новиковой, генерального директора Renaissance Realty, наличие видовых террас характерно прежде всего для такого типа жилья, как пентхаусы. Площадь террас может составлять до трети всей площади квартиры. Так, в элитных домах класса de luxe есть террасы по 100, 100 и даже 200 кв. м. Наличие просторной террасы, несомненно, является привлекательным для покупателя фактором, она, как и панорамное остекление, считается отличительным признаком настоящего классического пентхауса. Наиболее дорогостоящие пентхаусы сосредоточены в центре Москвы — в районах Остоженки, Арбата, Плющихи, Патриарших прудов.

Как утверждает Кайдо Каарма, директор отделения элитной недвижимости управления новостроек компании «Мизель-недвижимость», цена квартир значительно возрастает, если с террас открываются виды на уникальные памятники. Например, вид на Кремль или храм Христа Спасителя может увеличить цену квартиры на 50% и больше по сравнению с квартирами на нижних этажах этого же дома.

Чем дальше от центра, тем меньше зависит разница в це-



Терраса на Ленинском проспекте, 116: открытая зона отдыха с летней мебелью



В центре города, где запрещено высотное строительство, с террас открываются виды только на соседние дома



Терраса в Доме на набережной является продолжением интерьера

не квартир от наличия террасы. Так, по данным Сергея Баранова, руководителя отдела инвестиций компании «Пересвет-Девелопмент» (входит в ГК «Пересвет-Групп»), стоимость квадратного метра в квартире с террасой на юге столицы не превышает \$8,5 тыс. А по сведениям Кайдо Каармы, в многоквартирном доме в проезде Загорского (проект «Сетунь») есть два пентхауса, предполагающих зимний сад с выходом на террасу, с которой открывается вид на зеленый массив в долине реки Сетунь. Стоимость квадратного метра в этих квартирах — \$12,5 тыс. Также обладают террасами с видом на парк Мандельштама ряд пентхаусов в «Фьюжн Парке» на Малой Трубецкой. Цена — \$16 тыс. за кв. м.

Конечно, цена квартир с террасами зависит не только от расположения дома и открывающегося вида. Терраса в первую очередь дополняет площадь, которая стоит денег. Правда, не таких, как основные квадратные метры. Для террас застройщиками устанавливается специальный коэффициент — 0,3 или 0,5. Но это справедливо лишь в том случае, если терраса входит в общую площадь квартиры, а не является эксплуатируемой кровлей.

Вид на воду обычно радует всех, а если с террасы можно обозреть и реку, и архитектурные памятники, это приятно вдвойне. Повышенным спросом пользуются квартиры с видовыми террасами, расположенные на набережных Москвы-реки (Саввинская, Ростовская, Озерковская

набережные). В качестве примера приведем River House — новый элитный дом на Саввинской набережной. Одно из основных достоинств этого дома — отличные видовые характеристики. В доме есть и пентхаус общей площадью 450 кв. м с террасой 100 кв. м. С террасы открываются виды на все четыре стороны горизонта. Отсюда можно увидеть и Москву-реку, и Белый дом, и площадь Европы, и исторический центр города с его маленькими особнячками и уютными переулками.

А вот видом на зеленые массивы могут похвастаться далеко не все террасы в центральной части города. Среди них — терраса в доме 10 по Протопоповскому переулку, с которой открывается чудесный вид на Ботанический сад. Что касается видовых террас за пределами центра, то они, как правило, расположены на последних этажах высотных зданий бизнес-класса. Панорамные виды на всю столицу являются одним из основных аргументов в пользу покупки этих квартир.

## Собственный дворик

Конечно, приобретать квартиру с террасой только для того, чтобы любоваться видами на город, было бы слишком расточительно. Обладатели таких квартир стараются использовать их по полной программе. Терраса может быть гостиной, детской игровой комнатой, оранжереей и даже кабинетом.

«Современная терраса представляет собой роскошную открытую зону отдыха — с пре-

расным круглогодичным озеленением, с барбекю-зоной, с лежаками, столиками, детским игровым оборудованием, с великолепным напольным покрытием (иногда даже встречается настоящий газон). Проведение летних вечеров в кругу семьи и друзей или организации вечеринки у себя на террасе становится очень модным среди владельцев элитных квартир, поэтому они создают все условия для создания атмосферы комфорта и отдыха, — рассказывает Ольга Богородицкая, руководитель отдела московской элитной недвижимости компании Knight Frank. — Если рассматривать самые тихие элитные районы города, то жильцы стараются сделать из своих террас открытые, именно открытые зимний сад. При условии прекрасных видовых характеристик террасы, как правило, озеленяют не очень сильно. Если терраса не особо отличается видами, но при этом отличается гармоничной планировкой, собственники квартиры, как правило, высаживают по периметру небольшие хвойные деревья, которые и в зимние месяцы придают террасе особый колорит».

По данным Андрея Ровкача, большинство владельцев террас их остекляют, таким образом, терраса становится как бы продолжением квартиры. «По желанию владельца и в зависимости от возможностей пространства на террасе можно разместить даже кабинет. К примеру, такая нестандартная терраса с видом на голф-клуб находится в квартире на улице Пырьева, — говорит

Андрей Ровкач. — Правильная геометрическая форма террасы, угол элитной усилен колоннами, позволила организовать здесь комфортабельный кабинет, из окон которого открываются живописные панорамные виды». А в качестве примера открытой террасы господин Ровкач приводит пентхаус на Ленинском проспекте, 116, в котором терраса представляет собой оформленную декоративными фонариками открытую зону отдыха с летней мебелью.

Однако не все так просто. Чтобы остеклить террасу, нужно получить соответствующее разрешение. «Остекление будет оформляться как перепланировка. И даже больше — как изменение фасада здания, — предупреждает Кайдо Каарма. — Это не всегда целесообразно. Например, террасы были застеклены в проекте «Палаты Муравьевых» в районе Остоженки, что пагубно отразилось на архитектуре и повлияло на престижность всего проекта».

Чтобы архитектура не страдала, застройщики накладывают некоторые ограничения на переоборудование и перепланировку террас. Например, по словам Андрея Ровкача, в ЖК «Золотые ключи-2» компания Мигас настоятельно просит владельцев квартир сохранить единое внешнее оформление окон, предполагающее бирюзово-зеленую цветовую гамму. Кроме того, существуют некоторые общие ограничения планировки пространства террас. К примеру, если владелец планирует установить бассейн, камин или сделать надст-

ройку, оформление террасы должно проходить в рамках общих правил и согласований, касающихся перепланировки квартиры.

Еще один пример ограничений приводит Сергей Баранов из компании «Пересвет-Девелопмент»: «В настоящее время компания «Пересвет-Инвест» является эксклюзивным риэлтером в жилом комплексе «Каскад», который располагается на территории Басманного района, на набережной реки Яузы. Максимальная площадь террас в квартирах и апартаментах «Каскада» достигает 100 кв. м. Проект благоустройства заказывают сами покупатели. Главные ограничения использования — это безопасность, в том числе ветроустойчивость, устанавливаемых конструкций; исключение проектов, нарушающих внешний облик здания, и недопустимость технологических изменений кровли, способных привести к возможным деформациям и разрушениям».

Существуют и другие ограничения. Как объясняет Елена Розанова, по нормам противопожарной безопасности на террасах нельзя разводить костры, так что официально устроить барбекю-вечеринку не удастся. Нельзя на террасе строить основательные сооружения (беседки, фонтаны и т. п.) без предварительного согласования. Запрещены, например, бассейны.

Нормам противопожарной безопасности, по данным Екатерины Егоровой, может противоречить даже такая на первый взгляд безобидная вещь, как газон: «Существуют сложности с согласованием озеленения террасы искусственной травой — не дают разрешения пожарные, так как это горючий материал. А для посадки живой травы необходима подводка воды и дополнительные стоки».

## Бизнес на террасах

Если квартиры с террасами пользуются повышенным спросом и их можно продать дороже, то почему такие квартиры в дефиците? Причин несколько. Во-первых, на этапе строительства терраса продается вдвое, а то и втрое дешевле квартиры (напомним, к стоимости террасы применяется коэффициент 0,5 или 0,3), а значит, застройщику строить «открытые» квадратные метры не так выгодно, как «закрывать». Во-вторых, как отмечает Сергей Баранов, обустройство эксплуатируемой кровли значительно повышает себестоимость строительства обычной крыши.

Однако при удачных видовых характеристиках застройщик с лихвой компенсирует эти затраты, поскольку квартиры с террасами повышают категорию дома до элитного класса, придают зданию индивидуальность и эксклюзивность.

Но чтобы террасы приносили прибыль, они должны знать свое место, то есть располагать-

ся по определенным адресам, на нужной высоте и занимать точно выверенную площадь. «Застройщикам выгодно проектировать террасы в наиболее интересных квартирах, расположенных, как правило, на верхних этажах здания и обладающих привлекательными видовыми характеристиками. В таком случае ликвидность объекта повышается, и терраса является дополнительным спонсорствующим фактором, — объясняет Андрей Ровкач. — В среднем площадь террасы составляет около 15–20% общей площади квартиры. К примеру, в квартире площадью 370 кв. м проектируется стометровая терраса, а для

объекта размером 150 кв. м дополнительная площадь составляет обычно 30 кв. м».

Если не следовать этим правилам, можно добиться противоположного результата. Вот какой пример приводит Елена Розанова: «Был случай, когда в доме на улице Капранова, 4 открытая терраса площадью 50 кв. м находилась на уровне второго этажа здания. Метрах в 60–70 от нее находится другой дом, жители которого могли спокойно наблюдать за происходящим на чужой террасе. В результате неудачного расположения потенциальный покупатель отказался от покупки».

Наталья Капустина

**КВАРТАЛ**  
открытое акционерное общество

**КВАРТИРЫ**  
на Удальцова



Лицензия ЦС-40-05-02-04-0720030764-0108050-1

232-22-11 www.kvartal.ru  
ДОМ СДАН ул. Удальцова, д. 17, к. 1

# ДОМ краеведение

## Застывшие курьезы

### история с архитектурой

Страшно себе представить, сколько людей имеют отношение к строительству большого городского дома. Эскаваторщики, геодезисты, каменщики, архитекторы, инженеры, инвесторы, штукатуры, электрики, разнорабочие, крановщики. И почти все они профессионалы — опытные, серьезные и ответственные. Казалось бы, продумано, просчитано, отлажено и совершенно точно известно, какой получится дом. Но не все зависит от них. Есть и кое-что еще, поважнее. Судьба-злодейка.

#### Торт без крема

Вмешаться в судьбу дома может что угодно. Какое-то событие в другом конце Европы — и в результате дом выходит совершенно не такой, какой задумывался. Вот, к примеру, убивают в Сараево эрцгерцога Фердинанда — и вся Европа вместе с Азией надолго забывают о строительстве домов.

Но совсем не обязательно, чтобы причина была столь ужасна. Все может быть гораздо проще. Например, в начале XX века Общество распространения практических знаний между образованными женщинами решило построить доходный дом. Обратились к архитектору К. Кайзеру, тот разработал проект в «дамском» стиле — с большим количеством пышной лепнины, завитух, листиков и блямбочек. Не дом, а пышный торт.

Но в 1910 году, когда дом был практически построен, выяснилось, что заказчик не образованными женщинами, — поэтому от отделки пришлось отказаться. Вместо богатого декора получилась голая кирпичная стена. Сначала думали, что это временно, а потом пооб-

выклись. Тем более что происшествие в Сараево не лучшим образом сказалось на российской экономике.

И по сей день на Никитском бульваре стоит дом под несчастливим номером 13 — строгий, краснокирпичный, без единого намека на штукатурный маршкет. А мог бы быть как громадное пирожное, и весь бульвар тогда выглядел бы иначе.

#### Почти близнецы

Впрочем, материальные проблемы не единственное осложнение, способное внести неожиданные коррективы в строительство. Не меньший враг архитектурному проекту — политика.

Вот история, случившаяся с архитектором Иосифом Ловейко. В 1951 году был разработан десятилетний план реконструкции Москвы. Одним из важнейших объектов стал нынешний проспект Мира. Руководитель магистральной мастерской №1 (именно она занималась так называемым «северным лучом») писал: «Большое строительство должно быть осуществлено, в частности, на Ярославском шоссе, являющемся одной из важнейших радиальных магистралей, ко-



Эти дома стали бы близнецами, если бы не хрущевская борьба с «излишествами» фото ГРИГОРИЯ СОВЕНКО

торая связывает центр столицы с быстро развивающимися ее северными районами и далее идет через города Бабушкин, Загорск, Александров к старейшему русскому городу и крупному промышленному центру Ярославлю».

Словом, надо было соответствовать. И когда молодому архитектору Иосифу Ловейко предложили спроектировать громадный жилой комплекс на «северном луче», он, конечно, расстарался. В духе того времени дома вышли масштабные — с арками и арочками, с спортками и прочими архитектурными украшениями.

Опять же в силу важности момента с воплощением ловеиковской идеи тянуть не стали. Дома построили в кратчайшие сроки. Один из них даже успели щедро украсить.

Новый глава государства Никита Сергеевич Хрущев вдруг ополчился на те самые «излишества», которые его предшественник считал неотъемлемой частью советской архитектуры. Ополчился он, ясное дело, и на архитекторов, которые работали в этом стиле. Декоративные работы были сразу прекращены. А перепуганный Ловейко взялся за строительство унылых ти-



повых домов, которые москвичи обозвали «жилтарой». И до сих пор на проспекте Мира — между станциями «Алексеевская» и «ВДНХ» — высятся друг напротив друга два почти симметричных жилых комплекса (№99-103 и №118-122). Один из них богат декорирован, второй же абсолютно гол. Чем-то они напоминают головы генсеков, при которых строили эти дома.

#### Эксперимент конструктивиста

Увы, судьба-злодейка может повлиять не только на внешний вид здания. Она

может изменить и внутреннюю планировку, и жизненный уклад его обитателей.

Ярчайший пример — дом Наркомфина (Новинский бульвар, 25а), построенный в 1930 году конструктивистом Инзбургом. Правда, сам архитектор любил величать себя Гайнсбургом. Называли это здание «опытным домом переходного типа». Он был призван не то чтобы столкнуть обитателей в новую, коммунистическую жизнь, но как бы завлечь их туда.

Этот комплекс-коммуна должен был включать в себя четыре корпуса: жилой, общественно-коммунальный, детский сад и

технический — с гаражом, сушилкой, прачечной. Была там общая столовая и прочие учреждения, призванные освободить жильцов от тягот быта. Малоэтажные квартиры (точнее, жилищечки) ориентировали так, что солнце всходило со стороны спальни, а заходило со стороны жилой части. Стены и потолок покрасили в особые рациональные цвета. Обоев не было. А на крыше сделали двухъярусный солярий, где предлагалось гулять обитателям дома.

Но затея провалилась. Первый удар по мечте архитектора жильцы нанесли сразу же, как только въехали. Они брали, как это и было задумано, готовые обеды из общественной кухни, но не съедали их в коммунальной столовой, а относили к себе в жилищечки. А скоро и вовсе перестали пользоваться домовым общепитом. Понастояли в непригодных для того квартирах плиты — разместили их кто в душе, кто в прихожей. Общественную кухню пришлось закрыть.

Технический корпус и детский сад так и не были построены, пришлось приспособить под детские нужды несколько комнат в общественно-коммунальном блоке. Террасы-лужки, предназначенные для общения людей нового типа, постепенно превращались в кладовые. На крышу-солярий народ почему-то тоже не пошел. Там в основном проводил свой досуг архитектор с друзьями. А потом крышу и вовсе забросили. Вместо цветников на ней выросли беспорядочные кусты и даже целые деревья. Со временем жильцы одной квартиры врезали в лестничные замки, и по солярию чуть ли не круглосуточно бегала их злобная собака. В гордом одиночестве.

Дом обветшал, стены его осыпались, окна утратили прозрачность и способность открываться. В подъезде повесили железную дверь и всем жильцам раздали ключи. Провели звонок, однако его не везде было слыш-

но. Словом, мечта Инзбурга сбыться не удалось. Привычки людей оказались сильнее смелых архитектурно-социальных проектов. И в результате в центре Москвы высятся дом-монстр с множеством пустых пространств, с длинными коридорами и плитками в санузлах.

Кстати, в последнем есть одно неудобство: когда отключают горячую воду, не нужно носить из кухни тапки с кипятком.

#### Усеченная высота

Впрочем, диковинные строения попадают не только в Москве. В Воронеже на главной площади — площади Ленина — находится главное здание города — бывший обком. Это один из забавнейших архитектурных курьезов России.

В 1944 году появилась программа восстановления советских городов, наиболее пострадавших в войну. Воронеж вошел в их число. Куратором был назначен московский архитектор Лев Руднев.

Руднев решил помимо всего прочего построить полноценную, в 16 этажей сталинскую высотку — с кабинетами для городского руководства и квартирами для избранных. Однако проектирование шло очень медленно, и, когда чертежи были практически готовы, власть смешалась. Началась уже упоминавшаяся борьба с архитектурными «излишествами».

О строительстве высотки теперь не имело смысла даже мечтать. Явилась директива: в три раза уменьшить этажность. Руднев обиделся и отказался от авторства. Проект передали воронежскому архитектору Александру Миронову, который просто оставил в нем несколько нижних этажей. Поэтому здание и смотрится нелепо: предполагалась же совсем другая высота, а также башенки, шатры и прочие украшения.

Вот такая бывает злая судьба — не только у людей, но и у зданий.

Алексей Митрофанов

# ПРЕДЛОЖЕНИЕ 2007

**Вам нужна новая квартира в престижном районе?**

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ДОН-СТРОЙ» — ОДНО ИЗ САМЫХ ОБШИРНЫХ И РАЗНООБРАЗНЫХ НА СТОЛИЧНОМ РЫНКЕ ВЫСОКОКЛАССНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. СЕГОДНЯ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ОДНИ ИЗ ЛУЧШИХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ СТОЛИЦЫ:

### Лучшие районы

5 лучших районов столицы — центр, запад, северо-запад, север и восток Москвы. Для домов компании в каждом районе выбираются самые привлекательные уголки: исторические улочки центра, соседство с тихими парками, набережные Москвы-реки.

### Лучшие дома

Три высшие категории жилой недвижимости — Business, Premium и De Luxe.

### Лучшие возможности

Возможность воспользоваться выгодными условиями инвестирования на ранних этапах строительства либо выбрать квартиру в готовом доме и уже завтра приступить к отделке.

**Дом на Мосфильмовской**

**Впервые!**

эксклюзивные квартиры, расположенные на высоте более 150 м, с панорамными окнами и потрясающими видами на лесопарк МУ и озера гольф-клуба. Оптимальная площадь — от 88 до 232 кв. м.

КЛАСС DE LUXE

Первый в Москве небоскреб класса де люкс. Уникальный жилой комплекс расположен на западе столицы, в районе Мосфильмовской улицы на Воробьевых горах.

**Дом на Покровском бульваре**

**Впервые!**

— уникальные панорамы площадью от 300 кв. м с видами на исторический центр города, просторными террасами и зимними садами.

КЛАСС DE LUXE

Новый дом категории де люкс является прекрасным примером того, как современная архитектура гармонично вписывается в классическое окружение.

**Седьмое Небо**

**Впервые!**

— двусторонние квартиры площадью от 60 до 162 кв. м на верхних этажах дома с панорамными видами.

КЛАСС PREMIUM

Новый жилой комплекс класса премиум расположен в уникальном месте — на берегу Останкинского пруда, по соседству со знаменитой усадьбой Шереметевых, рядом с великолепным дворцом и неповторимым парковым ансамблем.

**Дом в Сокольниках**

**Впервые!**

— видные квартиры-студии на верхних этажах здания от 53 до 58 кв. м. А также первичные квартиры площадью от 107 до 257 кв. м с выходом на эксклюзивную кровлю и панорамными видами на Сокольнический парк.

КЛАСС PREMIUM

Дом в Сокольниках расположен по соседству со знаменитым парком в историческом районе столицы. Архитектура здания сочетает стилистику минимализма и функциональности.

**Дом на Беговой**

**Впервые!**

— не представленные ранее квартиры с панорамными видами на рынок небольших площадей — от 43 до 114 кв. м.

КЛАСС BUSINESS

Дом на Беговой — лидер продаж в бизнес-классе. Удобство транспортных коммуникаций и близость района к центру города и деловому «сити».

**Алые Паруса, V корпус**

**Впервые!**

— последние квартиры с видами на воду, расположенные с 23 по 28 этаж. Эксклюзивные апартаменты большой площади с эффектным остеклением и зимними садами. Всего две квартиры на этаже.

КЛАСС PREMIUM

Жилой комплекс «Алые Паруса» с момента своего появления перевернул представление москвичей об элитном жилье. Для тех, кто только мечтает о квартире на берегу Москвы-реки, «Дон-Строй» завершает строительство нового V корпуса.

**Измайловский**

**Впервые!**

— лучшие квартиры на верхних этажах дома площадью от 80 до 132 кв. м с панорамными видами на Измайловский лесопарк.

КЛАСС BUSINESS

Жилой комплекс «Измайловский» рядом со знаменитым парком — самое выгодное предложение в своей категории. Первые высокие стандарты элитного жилья применены для бизнес-класса.

**Бирюзовая, 33**

**Впервые!**

— эксклюзивные дуплексные квартиры площадью от 165 до 296 кв. м в полностью готовом доме, а также квартиры от 150 до 193 кв. м во второй очереди строительства.

КЛАСС BUSINESS

Новый дом расположен в окружении жилых комплексов «Дон-Строй» на северо-западе столицы.

