

ДОМ

www.kommersant.ru

Среда 21 февраля 2007 №28 (№3604 с момента возобновления издания)

Кредит по-новому

ипотека
Минувший год принес хорошие новости для ипотечного рынка. Банки дружно снизили заемщикам ставки при получении кредитов. Соответственно, у тех, кто несколько лет назад занял под высокие проценты деньги на покупку жилья, появилась заманчивая возможность рефинансировать ипотечные кредиты на более выгодных условиях. Плюсы и минусы применения этого финансового инструмента изучал корреспондент «Ъ»-Дома СЕРГЕЙ АРТЕМОВ.

Интереса много...
Рефинансирование ипотечных кредитов — это новая и пока не прижившаяся услуга на российском рынке. Как считает член правления Городского ипотечного банка Игорь Жигунов, рефинансирование интересно при разнице в ставках не менее 2,5–3% или при увеличении срока кредита. По мнению гендиректора ипотечного брокера «Фосборн Хоум» Василия Белова, «люди до сих пор выплачивают по ипотеке 16% годовых в долларах или 20% годовых в рублях! Поменяв свой кредит на более выгодный, заемщик по кредиту может значительно уменьшить процентную ставку по нему и, следовательно, свой ежемесячный платеж». Например, по кредиту \$100 тыс. на 15 лет при ставке 14% годовых ежемесячный платеж составляет чуть более \$1330 в месяц. По этому же кредиту при ставке 10% годовых ежемесячный платеж — \$1075 в месяц. Таким образом, при перекредитовании клиент экономит \$3060 в год. В прошлом году у заемщика появилась возможность уменьшить или увеличить срок кредитования, поменять валюту кредита. И, наконец, по желанию заемщика перекредитование теперь может проходить не только на ос-

тавшуюся невыплаченную им пока сумму кредита, но и на гораздо большую сумму — до 90% сегодняшней стоимости жилья. «Это вполне возможно с учетом сильно выросших цен на недвижимость в прошлом году — взятый, например, еще летом 2005 года ипотечный кредит на \$50 тыс., составлявший 50% от стоимости приобретенной двухкомнатной квартиры, сегодня может составлять только 20% от ее нынешней стоимости в \$250 тыс. Поэтому заемщик имеет возможность не только снизить свою ставку с 12% годовых, например, до 9%, но и взять еще необходимую ему сумму, увеличив размер своего ипотечного кредита на \$50–100 тыс., а то и на большую сумму», — говорит господин Белов.

Отметим, что указанная выше разница в ставках в 2,5–3% возможна в основном по кредитам, выданным три-четыре года назад. Это всего несколько десятков тысяч клиентов на всю страну. При том что средний срок «жизни кредита» составляет пять-семь лет и многие долги погашены частично досрочно, круг потенциальных клиентов по перекредитованию сузился.

При всех очевидных преимуществах рефинансирование остается дорогим да и хлопотным удовольствием. Для начала, по мнению Игоря Жигунова, необходимо просчитать все расходы, связанные с перекредитованием, — сборы за досрочное погашение прежнего кредита, прекращение залога и регистрация по новому обязательству, расходы по оформлению нового кредита. А с учетом новых комиссий и выплат банкам, оценщикам, нотариусу и порой страховщикам суммы набегает немалые. Так что расходы по перекредитованию чаще всего окупаются лишь ко второму году действия нового ипотечного договора.

(Окончание на стр. 40)

Февраль-апрель — традиционное время поисков дачи на лето. Плохая новость грядущего сезона такова: если вовремя не заключить договор аренды, в мае есть риск остаться без летнего дома совсем или же выбирать среди неликвидных или очень дорогих предложений. Спрос превышает предложение. Есть и хорошие новости: на рынке загородной аренды появляется все больше домов (иногда целые поселки), построенных специально для дачников. Снять дом на лето можно едва ли не в каждом коттеджном поселке бизнес- и экономкласса. Кроме того, расширяется рынок краткосрочной аренды. Вопрос изучила **Ольга Соломатина**.

За город на время

рынок аренды

Городки в аренду
В поселке «Никольская слобода» (9-й км Новорижского шоссе) к новому дачному сезону готов настоящий арендный городок. 12 домов площадью от 285 до 315 кв. м можно снять по цене \$10 тыс. и \$12 тыс. в месяц соответственно. Дома оснащены кухонной мебелью, бытовой техникой, городскими коммуникациями, включая интернет и спутниковое телевидение. Расположены они в центральной части жилого поселка с собственной инфраструктурой вдоль берега пруда.

Конечно, на практике арендные городки в Подмосковье существовали и раньше. В общей сложности в Подмосковье их наберется около 30. Среди самых известных стоит упомянуть «Семейный клуб», «Рублево-1 и 2», «Успех» (Рублево-Успенское шоссе), «Сновидово» (Ильинское шоссе), «Павловы родники», «Новодарьино» (Калужское шоссе), «Росинка», «Истра Holiday» (Пятницкое шоссе), Moscow Country Club (Волоколамское шоссе) и Forestville (Дмитровское шоссе). В поселке «Рождествено» на Пятницком шоссе есть частный «арендный городок»: семь коттеджей принадлежат одному частному лицу и сдаются в аренду.

В большинстве случаев стоимость аренды дач в этих поселках зашкаливает за \$20 тыс. в месяц. Однако живописность мест, удобный подъезд, развитая инфраструктура, негласный фейс-контроль в глазах арендаторов выглядят настолько привлекательно, что лист ожидания растягивается до восьми месяцев.

Эти места облюбованы иностранцами, которые проживают в коттеджах круглогодично. В таких условиях девелоперу намного удобнее заключить дого-



НИКОЛАЙ ЛОДОВИЧ

вор на длительный срок, поэтому заявки на сезонное проживание (летние месяцы), как правило, остаются невыполненными, — рассказывает Мария Литинская, исполнительный директор компании Blackwood. — С учетом постоянно растущего спроса существующих проектов явно недостаточно, они не справляются с потоком желающих жить на природе».

Так и новый «арендный городок» в «Никольской слободке» рассчитан на арендаторов, снимающих дом минимум на год. Правда, в отличие от старых поселков, там есть еще незанятые дома. Расстраиваться рано.

Рынок предложений загородной аренды постоянно пополняется, и в основном за счет коттеджей, построенных специально для сдачи в аренду, — говорит Сергей Ганусов, руководитель отдела загородной недвижимости «Бест-недвижимость». — Это очень удобно для арендаторов, ведь дома и частные дома вне поселков строятся с учетом их пожеланий».

Интересные варианты домов на летний период можно найти в коттеджных поселках бизнес- или экономкласса среди нераспроданных домовладений. Пока дом не нашел своего покупателя, застройщики готовы сдать его в аренду. К примеру, в широко известном поселке «Княжье озеро» (Новорижское шоссе) дома площадью 300 кв. м с мебелью и ремонтом сдают по цене \$5 тыс. в месяц. Аналогичные предложения есть в «Величе» (под Звенигородом) — \$8 тыс. в месяц за 340 кв. м.

Предложения единичных коттеджей в организованных поселках кардинально различаются по своим характеристикам, а арендные ставки варьируются от \$2 тыс. до \$60 тыс. в месяц в зависимости от местоположения и уровня дома.

(Окончание на стр. 32.)

37
страница

Квартиры бизнес-класса за городом

38
страница

Как продаются дома знаменитостей



41
страница

За «Купеческую гавань» заплатили больше миллиарда

42
страница

Зачем нужны двухэтажные квартиры

44
страница

Вторая жизнь дома «Россия»

Новый элитный

ДОМ на ЛЕНИНСКОМ ПРОСПЕКТЕ

Улица Новаторов, дом 8

■ один из самых экологически чистых районов Москвы

■ монолитно-кирпичный дом

■ трех- и четырехкомнатные квартиры от 146 до 197 кв.м

■ кухни от 14 кв.м

■ высота потолков более 3 м

■ деревянные стеклопакеты, застекленные балконы и лоджии

■ высококачественная отделка помещений входной группы

■ скоростные лифты

■ благоустроенная, охраняемая территория

■ ближайшая станция метро — «Калужская»

■ полностью сложившаяся инфраструктура района

ОСТАЛОСЬ 14 КВАРТИР!

ПИК ГРУППА

куПИКВАРТИРУ!

www.pik.ru 105-77-10

РЕКЛАМА

ДОМ

проекты

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

Жить в пирамиде

Москва

Необычный архитектурный облик и расположение в экологически чистом зеленом районе на юго-западе столицы — вот самые сильные стороны нового проекта жилого комплекса на улице Дмитрия Ульянова. Обозреватель «„Б“-Дома» **Андрей Воскресенский** постарался понять, насколько эти достоинства соответствуют цене в \$5 тыс. за квадратный метр на начальной стадии строительства.

Будущему дому на улице Дмитрия Ульянова застройщики пока не дали названия. Кстати, это становится тенденцией: теперь уже немодно присваивать домам бизнес-класса громкие имена. «Паруса», «короны», «квартиры» остались в прошлом, и новые жилые комплексы зачастую называют непереносимо: «Дом на улице Койко-го». В этом есть определенный смысл. Действительно интересный и необычный дом местные жители обязательно отметят и окрестят каким-нибудь собственным названием. «Народно» наименование, пожалуй, посильнее работает на имидж, чем придуманное пиарщиками.

Не надо обладать даром предвидения, чтобы догадаться: дом на Дмитрия Ульянова будут звать «Пирамидой».

Пирамидальная форма здания благотворно влияет на психику людей, находящихся поблизости и особенно внутри. По крайней мере, так утверждает чулак по фамилии Голод, который построил пирамиду на 30-м километре Новорижского шоссе. Я в эту мистику не верю, однако должен признать: ни разу в «зоне действия» новорижской пирамиды не замечал аварий, хотя езжу там часто. Наверное, это просто случайность.

А вот то, что в Москве почти не встретишь новостройки пирамидальной формы, — не слу-

чайность, а закономерность. Получив «пятно» дорожной московской земли, застройщик пытается выжать из него как можно больше квадратных метров. То есть вывести башню повыше и попрямее. Если бы технически было возможно строить в виде перевернутой пирамиды — так и делали бы. Хорошо представляю себе инвестора, который разглядывает проект пирамидального дома и подсчитывает, сколько метров он потерял на этих улах. «Пирамида» — жесткое самоограничение для застройщика.

Тут, правда, надо сделать оговорку. На площади 2,2 га не грех и ограничить себя в квадратных метрах в угоду архитектурному облику: все равно получается много. Заметим, что при точечной застройке в центре возводит дома и на площади в десять раз меньшей.

Дом на Дмитрия Ульянова тоже формально можно считать «точкой»: он возводится посреди сложившейся застройки. Но расстояние до ближайших домов такое большое, что кажется, будто стройплощадка находится в чистом поле.

Тут надо сказать несколько слов об особенностях этого района — ближнего юго-запада. Весь он планировался и отчасти строился еще в сталинские годы. В соответствии с генпланом юго-запад был приоритетным направлением раз-



вития города. Градостроители щедро начертили невообразимо широкие по тем временам магистрали (кто же знал, что в наше время и на них образуются пробки?) и перпендикулярно — почти такие же широкие бульвары. Весь район планировался с таким же размахом, что и его архитектурная, социальная, культурно-историческая доминанта Московский университет. Перпендикулярной планировкой улиц он напоминает Нью-Йорк с его системой «стрит—авеню», только расширенный вдвое. Поэтому опытный водитель, чтобы добраться из центра на юго-запад, выберет один из десятка возможных маршрутов — оптимальный в зависимости от дорожной ситуации. Пожалуй, этот

район самый беспробочный в городе, если это слово сейчас вообще применимо к какой-либо московской территории. По той же причине даже в ближайших к центру кварталах полно зелени — скверы, бульвары, небольшие парки. Впрочем, и большие тоже. Летним воскресным днем от улицы Дмитрия Ульянова можно за четверть часа доехать на велосипеде до Воробьевых гор или Нескучного сада. А само главное здание Университета прекрасно видно даже с улицы. С верхних же этажей можно будет в бинокль наблюдать за дочкой-студенткой, сидящей в аудитории.

Впрочем, если брать конкретную «точку» на Дмитрия Ульянова, есть у нее и свои минусы. С одной стороны, этот



квартал застроен пятиэтажными панельными домами. Они строились еще в дохрущевскую допанельную эпоху и в свое время считались почти элитными, если не «генеральскими», то «полковничьими». Сейчас же смотрятся довольно непрезентабельно и даже наводят на мысль о возможном сносе. А снос — это новое строительство, причем многоэтажное. Впрочем, до этого дело вряд ли дойдет.

А по другую сторону бульвара погуляли уже современные панельные застройщики с типовыми домами-коробками. Кто же знал десять, да и пять, лет тому назад, что этот район станет практически элитным и логичнее строить здесь дома с индивидуальной планировкой? В общем архитектурное окружение нашей «Пирамиды» явно подкачало.

Видимо, застройщики постарались компенсировать это созданием комфортной внутренней среды жилого комплекса. Как правило, в современных домах бизнес-класса на каждую квартиру независимо от площади приходится 40–50 кв. м общественных площадей — это холлы, лестничные клетки, входная группа и т. д. В «Пирамиде» по проекту — до 80 кв. м. Причем число общественных площадей увеличивается вместе с этажностью (поэтому и цены на верхних этажах выше — до \$5,8 тыс. за 1 кв. м, тогда как на нижних — \$4 тыс.).

Исключение составляют четыре малых (пятиэтажных) дома, которые расположены с боков основного здания. В каждом из них по 12 квартир. Малоквартирные — это преимущество, соответственно, квартиры здесь немного дороже, чем в многоэтажной части здания на аналогичных этажах.

Проектом предусмотрен элитный фитнес-центр с 25-метровым бассейном и все сопутствующие службы: косметический салон, сауны, массажные кабинеты. А для тех, кто предпочитает заниматься здоровьем

на свежем воздухе, — футбольное поле с синтетической травой на придомовой территории. Все-таки есть свои преимущества в не самом центральном расположении: на Остоженке в футбол не поиграешь.

Конечно, предусмотрена подземная парковка. Трехуровневая, с лифтами на каждом уровне (кстати, лифты будут немецкие, известной компании Shindler). Заметим, даже в элитных домах есть подземные паркинги, из которых приходится подниматься до лифта по лестнице. На 192 квартиры 300 машиномест. В принципе полтора машиноместа на семью — обычное соотношение для бизнес-класса. Конечно, при том, что пристойная машина стоит столько же, сколько пять квадратных метров жилья, покупатели таких квартир, как правило, имеют больше одного автомобиля на семью. С другой стороны, более половины квартир в «Пирамиде» — двух- и однокомнатные, так что количество машиномест можно считать почти удовлетворительным.

Как мы оценим в данном случае соотношение цены и качества? Минимальная цена в домах бизнес-класса сейчас \$4 тыс. на начальной стадии строительства. «Пирамида» относится, безусловно, к бизнес-классу верхнего уровня, учитывая местоположение, архитектурные особенности и внутреннюю планировку. Нижний уровень тем не менее соблюден, а до верхнего (\$6–7 тыс. за 1 кв. м) «Пирамида» пока не дотягивает. Впрочем, цена наверняка увеличится по мере строительства пирамиды.

И напоследок еще одна примечательность проекта: на крыше расположится вертолетная площадка. Конечно, полеты на частных вертолетах над Москвой запрещены, а площадка предназначена для экстренной эвакуации жителей в случае пожара. Но в будущем — кто знает? — законы могут измениться. Тогда вертолетная площадка пригодится тем, кто не хочет стоять в пробках.

ДОМ НА УЛИЦЕ ДМИТРИЯ УЛЬЯНОВА	
Местоположение	ул. Дмитрия Ульянова, вл. 31
Общая площадь здания (кв. м)	67 020
Площадь надземной части (кв. м)	48 720
Подземная стоянка (машиномест)	319
Количество квартир	192
Количество жилых этажей	22
Площадь фитнес-клуба (кв. м)	3036
Цена (\$/кв. м)	4000–5800
Инвестор	Департамент инвестиционных программ строительства Москвы
Заказчик	«СТД Девелопмент»
Проектировщик	Проектный институт ПИ-2
Срок сдачи	август 2008

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА	
Положительные характеристики: экологически чистый район, оригинальная архитектура, увеличенная площадь общественных зон, развитая спортивная инфраструктура, большая площадь придомовой территории.	
Отрицательные характеристики: Неприглядный облик окружающей застройки, недостаточное количество машиномест.	

Характеристики отмечаются на основании субъективных наблюдений авторов «„Б“-Дома».

МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ	
Ангела Кузьмина, директор департамента продаж компании Intermark Savills: — Что касается необычной формы в виде пирамиды, то здесь нет каких-то очевидных плюсов или минусов. Для кого-то нестандартный внешний вид дома будет дополнительным критерием привлекательности объекта, кто-то не придаст этому значения. Я считаю, что цена в \$5 тыс. за 1 кв. м объективно высокая для дома бизнес-класса, но вполне рыночная. Думаю, это максимум, который застройщик может выставить на начальном этапе строительства. Сегодня столько стоит квадратный метр в готовых домах бизнес-класса в удаленных районах вокруг МКАД. Улица Дмитрия Ульянова гораздо привлекательнее с точки зрения транспортной доступности и близости к центру города.	будет хорошей, а это всегда плюс. Строительство четырех невысоких зданий вокруг основной башни расширит круг потенциальных покупателей: далеко не все чувствуют себя комфортно на высоких этажах.
Владимир Кудрявцев, ведущий эксперт-аналитик компании Paul's Yard: — Несмотря на неоднозначный вид близлежащей застройки, в целом местоположение данного объекта можно считать перспективным. Будущим жильцам остается лишь переждать некоторое время, за которое будет проведено обновление квартала, после чего застройка здесь станет достаточно однородной. Близость к крупным транспортным развязкам и сложившаяся социальная и торговая инфраструктура позволяют оценить комфортность проживания здесь чуть выше среднего. Если при этом цены на квартиры в новом доме будут на уровне \$5 тыс. за 1 кв. м, то объект будет в достаточной степени востребован у покупателей — как у тех, для которых юго-западное направление является приоритетным, так и у тех, кто планирует будущее своих детей в связи с расположенными в данном районе Москвы престижными вузами (МГУ, МГИМО и т. д.).	

С НОВЫМ САДОМ!

«Стоит терем-теремок, он не низок, не высок...». По крайней мере, доля правды в этом известном детском стихотворении есть. И немалая. В Мытищах прошло торжественное открытие современного детского дошкольного учреждения с названием «Теремок» на 190 мест, которое, по словам министра образования Московской области Лидии Антоновой, с любовью и заботой было возведено строителями компании «Стройтэкс-Мытищи».



Слева направо: министр образования Подмосквья Лидия Антонова, глава администрации Мытищинского района Александр Мурашов, глава городского поселения Мытищи Александр Казаков

«Теремок» действительно «не низок»: сегодня редко встретишь детский садик высотой в три этажа. Но заведующая Ирина Истомина все же считает, что и четвертый бы не помешал. Именно там она могла бы разбить зимний сад с самыми разными видами цветов и декоративных кустарников. Впрочем, оранжерею, по ее мнению, можно устроить и в каком-нибудь другом месте, ведь общая площадь детского дошкольного учреждения № 60, или попросту «Теремка» — более 3,5 тыс. кв. м. И по большому счету таких детских садов не то что в Мытищинском районе, по области, как говорится, раз, два и обещалось...

На открытии министр образования Подмосквья Лидия Антонова не могла удержаться от восторга: «Мне трудно назвать это сооружение детским садом, поскольку оно выглядит как храм дошкольной науки. Вдвойне приятно, что в систему дошкольного образования приходят самые современные строительные технологии. Теперь я на 100% уверена, что новое заведение поможет дошколятам быстрее и легче адаптироваться в современном мире».

Министр целиком права, поскольку внешний облик — лишь треть успеха. Зато по внутреннему убранству и насыщению оборудованием мытищинскому «Теремку» могла бы позавидовать ребятня из самых элитных садов Подмосквья. Ведь в новом саду созданы все условия для комплексного развития детей дошкольного возраста. Прекрасный бассейн глубиной от 0,6 до 0,8 м, в котором можно учить плавать детей уже с ясельного возраста. При бассейне оздоровительная сауна, где детишки всегда могут получить чашку чая, настоящего на целебных травах. Изо- и театральные студии, компьютерный класс, кабинеты иностранного языка, логического мышления, психологической разгрузки, по всем правилам оборудованный физкультурный зал, музыкальный салон с полным набором инструментов и даже экологическая комната.

По словам генерального директора ЗАО «Стройтэкс-Мытищи» Антона Шкапина, это уже третье детское заведение, которое компания сдает городу. И если первые два строились в комплексе с жилыми, бытовыми и инженерными объектами, то «Теремок» достался компании «Стройтэкс» в состоянии «недостроя», а потому его полное завершение далось нелегко. Впервые, поначалу протестовали местные жители, которые, исходя из огромных размеров стройки, ненароком подумали, что возводится не детский сад, а промышленный объект. Во-вторых, когда-то спланированный

сад уже не отвечал санитарным нормам и правилам, которые были приняты в области в 2003 году, отчего строителям пришлось обращаться за помощью в городское проектное бюро. В короткий срок проектировщики сделали полную перепланировку. В-третьих, строительная компания, которая ранее занималась возведением фундамента и стен, «малость» напортачила, эту малость пришлось исправлять коренным образом.

Тем не менее, даже с введением в строй такого большого садика городская проблема с наличием мест в детских дошкольных учреждениях пока так и не решена. Если в 2005 году нехватка составляла 2550 мест, то через год потребность возросла почти до 3700. А на 1 сентября 2006 года — перевалила за 4000. По мнению начальника управления образования Мытищинского муниципального района Елены Стукаловой, областные нормы обеспеченности дошкольными учреждениями должны составлять не менее 65% на 1000 населения. В Мытищинском районе эта цифра с учетом ввода «Теремка» поднялась до 56%. И если Мытищи в областных лидерах по имеющимся садикам пока не находятся, зато по их строительству и вводу в действие — в числе первых. А если учесть, что в текущем году строители «Стройтэкса» обещали сдать городу еще один детский садик, то перспектива выглядит вполне оптимистично.

Как сказал глава Мытищинского района Александр Мурашов, «Стройтэкс» — одна из немногих ведущих компаний в районе, которая старается работать комплексно. И если уж возводит жилой микрорайон, то в нем обязательно находится место для магазинов, аптек, школ, служб быта и сервиса и, конечно же, детских садов».



На правах рекламы

www.novieveshki.ru

740 72 27

ЖИЗНЬ, КАКОЙ ОНА ДОЛЖНА БЫТЬ

СКАЗКА НАЯВУ

УНИКАЛЬНЫЙ КОТТЕДЖНЫЙ КОМПЛЕКС

ВСЕГО 5 МИНУТ ОТ МЕТРО „АЛТУФЬЕВО“

Крокус в миниаюре

ПОДМОСКОВЬЕ

Весной 2007 года начнутся продажи домовладений в одном из самых претенциозных проектов Новорижского шоссе — Agalarov Estate. Из десятков мегапроектов Подмоскovie он единственный строится, а не нарисован на глянцевои бумаге буклетов. Более того, информации об Agalarov Estate нет пока не только в рекламе — она практически закрыта даже для экспертов рынка недвижимости. Корреспонденту «„Ъ“-Дома» удалось побывать в поселке инкогнито, услышать рассказ о проекте от Араса Агаларова и уточнить детали у его главного архитектора.

Тот еще съезд
Арас Агаларов очень горд тем, что все его проекты — будь то выставочный центр за пределами Московской кольцевой автодороги или мегапоселок — оказывались очень успешны, несмотря на то что им предрекали провал. Землю на непроститной на тот момент Новой Риге Арас Агаларов начал скупать еще в 1992 году. Не совсем понимая зачем. Первый участок был величиной всего 9,5 га. Постепенно, видя подмосковные дворцы за высокими заборами, он задумал построить поселок. Огромный, просторный — чтобы и дворец мог затеряться среди гольф-полей и прудов. Сейчас Agalarov Estate занимает 320 га и продолжает расширяться. Прирастить соседние полями уже по \$2–3 млн за 1 га. Это 22 км по Новой Риге — не больше 15 минут езды на автомобиле от МКАД. Правда, вдвое больше времени занимает дорога от съезда с Новорижского шоссе (указатель на поселок «Княжье озеро») до самого Agalarov Estate. По дороге в область нужно съехать с трассы в сторону «Княжьего озера», тут же повер-

нуть налево на мост над Новорижским шоссе. Следует быть внимательным, чтобы сразу после моста не пропустить поворот — снова налево с указателем «Семейный клуб „Монолит“». Далее по петляющей среди полей проселочной дороге еще около 5 км — через деревню Обухово, около указателей на «Шервуд» и «Резиденцию „Бенилюкс“». Говорят, разрешение на дополнительный съезд с Новорижского шоссе к «Князьему озеру» и строительство полосы торможения обошлось застройщикам в полмиллиона долларов. Съезда же в другую сторону, к Москве, здесь нет до сих пор. Жители многочисленных коттеджных поселков ездят по объездному пути — через деревню Обухово, мимо «Монолита» и Agalarov Estate и только после Чеснокова выбирают на Новорижскую трассу. На узкой дорожке даже летом разогнаться больше 80 км страшно. Смелые слетают в поля регулярно. Местные жители, да и застройщики соседних поселков, надеются, что съезд на шоссе в обезд деревень все же появится. Рассчитывают, честно говоря, на Агаларова и за-



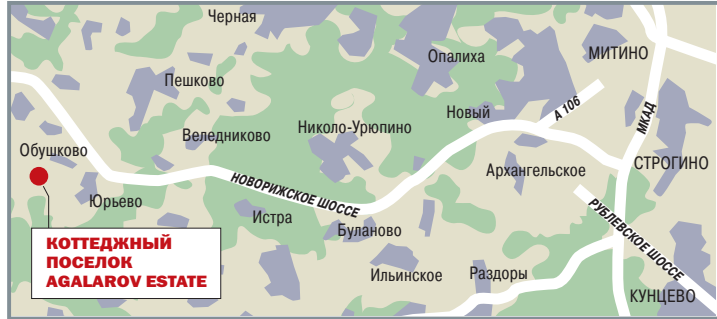
Вдоль дороги в Agalarov Estate только что высажены сосны на распорках

стройщиков соседних поселков. На то, что миллионерам не понравится ежедневно совершать опасные маневры.

Гольф под снегом

Поле. Слева — бежевый кирпичный забор с колючей проволокой клуба «Монолит». Напротив — решетки забора поселка «Онегино». Направо — кованый забор Agalarov Estate. Центральный въезд в поселок очень напоминает ворота в «Крокус-сити», только поменьше. Им пока не пользуются, но вид, открывающийся от центрального въезда, впечатляет: широкая дорога и поля до горизонта. Вдоль забора, как махиты, выстроенные сосны и ели на распорках.

В поселке целых 13 пропускных пунктов охраны — проехать без пропуска не удастся. Охранник рассказывает, что работы над полем для гольфа прекратили, как только выпал снег. Но оно — а это не один десяток гектаров — уже почти готово. Вся инфраструктура Agalarov Estate займет 120 га. На территории поселка каскад озер. Сначала это было больше похоже на болото. Застройщики его расчистили, создали водоем в 34 га, начали строить пляж. Сейчас идет внутренняя отделка гостиницы на 50 номеров. В ней разместятся бильярдная, теннисные корты, крытый бассейн, SPA-салон и ресторан.



Заканчивается внутренняя отделка спортивного клуба. Это еще три закрытых и три открытых теннисных корта, площадки для игры в футбол, волейбол, кафе, сауна, боулинг. В стадии проектной подготовки — конюшня с зимним и отдельным детским манежами. Детская площадка, школа и даже собственный зоопарк. Точное попадание во вкусы целевой аудитории — это вообще отличительная черта строительных проектов Араса Агаларова и причина успеха объектов. Очень удачно, что дома для миллионеров придумывает настоящий миллионер, а не человек с фиксированной зарплатой. Кто же лучше знает, как им нравится отдыхать, жить и работать? Оказывается, миллионерам нравится покупать дома в поселке с готовой инфраструктурой. Поэтому именно ее объектами сейчас занят застройщик. Такая политика оказалась очень эффективной. «У нас настоящее паломничество: каждый день люди приезжают, видят качество работ, им

нравится», — рассказывает Арас Агаларов. — Я планировал построить 200 домов, но сейчас вижу — не получится. Люди не хотят жить очень близко друг к другу. Думал, участки будут по гектару и по половине гектара, но сейчас я чувствую, что люди хотят по полтора-два гектара». Сейчас в Agalarov Estate построено 14 домов площадью от 2 тыс. кв. м. В них заканчивается отделка. Как и в случае с «Агаларов-хаус» на улице Климашина, дома будут продаваться не «под чистовую отделку», а полностью отделанные. Поскольку, с точки зрения Араса Агаларова, неправильно выдавать бетонные коробки за недвижимость премиум-класса. Генпланом поселка разработана общая концепция жилой застройки, проекты домов (в стиле шале, дворцовом, модерн), которые мы перерабатываем уже вместе с покупателями исходя из их пожеланий», — объясняет главный архитектор поселка. Сейчас в разработке 40 домов, под которые осенью залили фундаменты. А также проекты принципиально другого типа недвижимости — таунхаусы и 20 малоквартирных домов. Они появились в генплане Agalarov Estate в последний момент. О ценах говорить рано, но начало строительства этих объектов уже намечено на март. Активные продажи начнутся этой весной, когда завершится межевание участков. «Я думаю, инфраструктура обойдется нам примерно в \$100 млн», — подсчитывает Арас Агаларов. — Строительство частных домов — это уже развлечение. Появляется клиент, выбирает проект, платит за него деньги, и мы начинаем строить. Или он сам его строит». Предположительно домовладение в Agalarov Estate обойдется покупателям в \$3–5 млн. Окончания строительства не следует ждать раньше чем через два года. Что не помешает будущим жильцам: площадка осваивается поэтапно, стройка движется вглубь поселка.

Ольга Соломатина

AGALAROV ESTATE

Местоположение	22 км от МКАД, Новорижское шоссе
Общая площадь территории	320 га
Тип застройки	коттеджи
Площадь домов	от 500 кв. м
Площадь участков	1,5–2 га
Цена домовладения	\$3–5 млн
Полное окончание строительства	2009 год
Инвестор	Сбербанк

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные характеристики:

местоположение вблизи от скоростной трассы; экологически чистое место; цена ниже, чем средняя по рынку для предложения такого класса; развитая инфраструктура поселка; единая архитектурная концепция; гарантированно высокое качество работ.

Отрицательные характеристики:

аварийный участок проселочной дороги от съезда с Новорижского шоссе до поселка, где по мере заселения поселков появятся пробки; неоднородная социальная среда; соседство со стихийной застройкой.

Характеристики отмечаются на основании субъективных наблюдений авторов «„Ъ“-Дома».

МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Иван Шульков, директор департамента инвестиционного консалтинга и аналитики компании «Усадьба»:

— Это первый из проектов для постоянного проживания, имеющий действительно просторное и грамотно распланированное жизненное пространство. Плюсы: большая площадь общественных территорий — поле для гольфа в 55 га, каскад прудов в 35 га, измененный ландшафт всего поселка. Однако в верхнем ценовом сегменте, в котором находится поселок (на данный момент цены от \$5 млн до \$8 млн), одним из основных требований покупателя является камерность, закрытость территории от посторонних глаз — как правило, это обеспечивается за счет наличия леса. В данном случае основная часть поселка является нелегальной территорией, которая частично просматривается с места съезда с моста над Новой Ригой.

Мария Литинская, исполнительный директор компании Blackwood:

— Особенность многих масштабных проектов в том, что их достоинства являются одновременно и их недостатками. Размах проекта, большие участки с огромными домами — это несомненный вызов рынку, но в то же время большинство покупателей такие размеры ни к чему. Ведь даже гаражи в Agalarov Estate размером с нормальный дом, рассчитанный на семью. Масштабность сказывается и на стоимости предложения, которая начинается от \$8 млн. Но этот размах проследживается во всем: сделана удобная развязка, ведутся работы по озеленению района, будет организовано хорошее гольф-поле. Фактически поселок является копией одного из курортов Майами — нашим клиентам это в новинку.

Жанна Лебедева,

руководитель департамента загородной недвижимости компании Wellhome:

— К достоинствам поселка Agalarov Estate в первую очередь относится качество строительства. Каждый жилой объект поселка будет оборудован системой «умный дом», что является инновационным для российского рынка недвижимости. К числу достоинств следует также отнести масштабность проекта: каждый дом располагается на земельном участке большой площади. И, наконец, Agalarov Estate выгодно выделяется уровнем инфраструктуры. Если отталкиваться от класса поселка, который позиционируется в качестве элитного, местоположение могло бы быть более удачным, например на Рублево-Успенском шоссе. Также следует отметить, что местоположение не позволит создать социально однородное окружение, поскольку в непосредственной близости от Agalarov Estate располагаются поселки низшей категории «Millennium Park» и «Резиденция „Бенилюкс“».

«Покровский Берег»

ЭЛИТАРНЫЕ КВАРТИРЫ В МОСКВЕ

РАСПОЛОЖЕНИЕ

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

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 встроены 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, летняя 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 фешенебельную 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.

«Баркли Плаза» готовится сдаваться

доходный дом

До конца этого года должен сдаться многофункциональный комплекс класса de luxe «Баркли Плаза». Находящиеся в нем апартаменты не поступят в продажу, а будут сдаваться в аренду. Компания «Баркли» пока не называет арендные ставки, но очевидно, что это будет одно из самых дорогих предложений на московском арендном рынке.

Комплекс «Баркли Плаза» расположен на Пречистенской набережной в 1,5 км от Кремля, в непосредственной близости от храма Христа Спасителя, Остоженки, Крымского моста. Он состоит из пяти односекционных зданий с переменной этажностью — пять, шесть и семь этажей, которые расположены на двухуровневой платформе.

Объект уникален тем, что в одном здании размещаются бизнес-центр класса А и доходный дом с роскошными апартаментами. В комплексе предусмотрены все необходимые элементы инфраструкту-



ры, включая комфортабельную подземную автостоянку, рестораны, бутиковую зону, озелененные наземные и надземные дворики.

«Баркли Плаза» обещает стать украшением набережной Москвы-реки благодаря

стильному архитектурному решению, безупречным линиям фасадов и панорамному остеклению. Здание особенно построено в полном соответствии с последними тенденциями мирового домостроения с использованием

самых современных и надежных импортных материалов.

На стоимость аренды прежде всего повлияют два фактора — то, что сходных предложений в Москве пока нет, и местоположение объекта. Из окон «Баркли Плаза» открываются великолеп-

ные виды на исторический центр Москвы и Москву-реку, памятник Петру I и храм Христа Спасителя. Сегодня «золотая миля» по престижности жилья не уступает Белгравии в Лондоне и Манхэттену в Нью-Йорке.

Дарья Фоменко

Игра в «Монополию»

рассрочки

На рынке загородной недвижимости появилась любопытная альтернатива ипотечным программам. Vesco Group вывела на рынок Подмосковья новый по маркетинговой концепции проект — расположенный на берегу Истринского водохранилища поселок Istrian Monopoly, продажи в котором осуществляются по системе рассрочки платежей на срок от одного до пяти лет.

Оригинальная концепция продаж не предполагает значительного первоначального взноса: ежемесячно выплачивая в зависимости от проекта дома €5–15 тыс., клиент приобретает подряд на современный коттедж в оригинальном прибалтийском стиле в поселке класса «премиум». Процесс реализации контрактов проходит по схеме сетевого маркетинга с ценными бумагами компании, на которую оформлены все земельные участки. Суть его заключается в следующем: первоначальный платеж за участие в ЖСК составляет €15 тыс., далее каждому клиенту в обмен на внесенный ежемесячный платеж выдается ценная бумага. По завершении участником всех выплат по контракту накопленные ценные бумаги обмениваются на право собственности на участок земли, коттедж и долю в общих территориях, которые в любой момент можно реализовать на вторичном рынке.

Принципиальным отличием Istrian Monopoly является единовременная застройка всего комплекса и одновременное завершение работ, что делает проект более конкурентоспособным по сравнению с другими поселками, где строительство ведется поэтапно. В итоге клиент получает кирпичный дом, отделанный природным камнем и деревом, в полностью готовом поселке с действующей инфраструктурой.

Новая концепция организации продаж, представленная программой «Ваш дом за десять тысяч в месяц», может стать но-



вым этапом развития рынка загородной недвижимости. Программа ориентирована на высший менеджмент российских и зарубежных компаний, а также владельцев собственных бизнесов со средним доходом €10–30 тыс. в месяц. Возможна отсрочка платежей. Опцион на строительство коттеджа в Istrian Monopoly может быть перепродан как девелоперу проекта, так и третьим лицам.

С участков открывается вид на Истринское водохранилище, которое считается одним из чистейших в Московской области. С востока поселок окружает живописный лесной массив, в котором будет организована зона отдыха и досуга. В центре зоны застройки расположено естественное природное озеро. По соседству с поселком находится пансионаты «Высотка» и «Песчаный берег». Согласно последним исследованиям ученых-экологов, купол смога, покрывающего столицу, распространяется на 20-километровую зону за МКАД. Истринский район не попадает

в эту зону и в то же время не имеет на своей территории ни одного крупного промышленного объекта.

Безопасность жильцов коттеджного поселка будет поддерживаться силами частного охранного агентства. Территория Istrian Monopoly будет огорожена декоративным забором, выполненным в едином стиле с остальными постройками. Также запланировано строительство двух КПП, в которых разместятся охрана и противопожарная служба.

Сейчас в поселке идут строительные работы по сооружению фундаментов, полностью завершено строительство собственных трансформаторных и газораспределительных станций, закончено возведение очистных сооружений, организовано центральное водоснабжение, а также проложена линия оптико-волоконной связи. Проведена разметка участков, начались продажи. Сдача поселка запланирована на осень 2008 года.

Сергей Артемов

Истра: фешенебельно

резиденция

Вскоре начнется реализация одного из самых масштабных проектов в сфере элитного загородного жилья. Будущий поселок на Новорижском шоссе пока имеет рабочее название «Фешенебельные резиденции в долине реки Истра».

«Это будет один из самых знаковых загородных проектов на рынке элитной недвижимости», — утверждает Екатерина Тейн, директор отдела жилой элитной недвижимости компании Knight Frank, которая является эксклюзивным консультантом по реализации поселка.

Месторасположение проекта, девелопером которого выступает компания MCG, само по себе выделяет его из ряда даже самых эксклюзивных коттеджных поселков. Земель-



ный участок в 18 км от Москвы находится в окружении лесного массива с перепадом высот более 50 м и набережной вдоль реки Истра протяженностью более 2 км.

Проект застройки предполагает строительство 150 феше-

нельных вилл и 80 таунхаусов, при этом каждый дом будет иметь оригинальное архитектурное решение.

Особого внимания заслуживает будущая инфраструктура комплекса. На сегодняшний день она практически не имеет



аналогов. Помимо традиционных объектов (спортивно-оздоровительный комплекс с теннисными кортами, SPA-центр) она включает полноценный горнолыжный спуск с подъемником. «Сегодня, в условиях жесткой конкуренции на рынке

загородной недвижимости, такие характеристики являются ключевыми при выборе объекта», — считает Екатерина Тейн. Продажи «фешенебельных резиденций» открываются в апреле этого года.

Михаил Полинин

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

КОНТИНЕНТАЛЬ

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

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

РЕКЛАМА

БАШ ДОМ

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Европа

Уголок Европы на Николиной горе

реклама

500-23-05

232-35-01

www.vashdom.net

23 км от МКАД

Участки от 16 соток с контрактом на строительство

Готовые дома на первой очереди площадью от 265 кв.м

Уникальное для элитного местоположения соотношение цена/качество

ПРОБЕЖЕНО

building

Новый жилой комплекс

на 3-ей Печатной улице, д. 2а

ПРИВАТ

м. Аэропорт

м. Пележковская

СКИДКИ ИПОТЕКА РАССРОЧКА

ЕВРОТРАСТ

НЕДВИЖИМОСТЬ

Доступные квартиры в престижном районе - от инвестора.

Конструкция зданий - монолитный несущий каркас с декоративной отделкой и дополнительным утеплением, два корпуса переменной этажности, возведенные концерном «МонАрх» - лидером московского монолита.

Комплекс оснащен передовыми системами телекоммуникаций, цифровыми станциями. Оптоволоконная связь, выделенная линия Интернет, неограниченное число телефонных номеров в каждой квартире.

Двухуровневая подземная автостоянка на более чем 400 машиномест. Рядом спортплощадки, корты, мини-футбольные поля, беговые дорожки клуба ЦСКА - все для тех, кто ведет активный образ жизни.

Транспортное сообщение с районом застройки осуществляется по вновь проектируемым городским улицам. Открываются 3 новых автобусных маршрута.

Любимое место отдыха старожилов - парк «Березовая роща» виден из окна Вашей гостиной. Полувековая липовая аллея вдоль жилых корпусов.

786 26 46

ДОМ ПОСТРОЕН И СДАН ГОСКОМИССИИ

www.etrealty.ru

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.

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 м/мест из расчета 2 м/места на апартмент и 1 м/место на 60 кв. м офисной площади
- Высокопрофессиональная команда западных специалистов
- Круглосуточный govt-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
- Апартменты 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
- Рекреационная зона на первых этажах
- Скоростные лифты от ведущих производителей
- Опτικο-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 апартментов
- Удобство планировочных решений
- 2-4 квартиры на этаже
- Благоустроенная, охраняемая, огороженная территория

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ «БИЗНЕС-КЛАССА»



Жилой комплекс «Аэробус», 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%.



ДОМ ПОСТРОЕН

Жилой комплекс «Северный Город», жск

Дубнинская улица, владение 40-42



НАЧАЛО ПРОДАЖ

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 цены

Здоровая конкуренция

Подмосковье

Загородный рынок недвижимости, как и городской, в январе и начале февраля пребывал в стагнации. Однако эксперты объясняют это исключительно сезонным фактором. Рынок за пределами МКАД развивается гораздо более гармонично, чем в Москве.

Прежде всего для коттеджного рынка нехарактерен ажиотажный спрос. Конечно, некоторые особенно удачные предложения реализуются быстро. Но, во-первых, это скорее исключительная, чем обычная, ситуация. А во-вторых, срок экспозиции все-таки исчисляется не неделями, как зачастую бывает в городе, а месяцами.

На загородном рынке существует реальная конкуренция застройщиков, которая позволяет в какой-то мере говорить о «рынке покупателя». Отчасти это связано с тем, что подавляющее большинство коттеджных поселков строится на трех-четырех самых популярных направлениях (Рублево-Успенское, Новорижское, Дмитровское, Калужское) и находится буквально на соседних пяткачках земли. И все же именно конкуренция определяет основные тенденции на этом рынке.

Во-первых, покупатель ищет (и порой находит) предложения в ценовом сегменте экономикласса. Этот сегмент только начал развиваться в прошедшие два года — и застройщикам уже приходится привлекать клиентов снижением цен.

Во-вторых, в более дорогих группах (элита, бизнес-класс) покупатель стал обращать значительно больше внимания на качество инфраструктуры и строительства. Не случайно эксперты отмечают признаки заговаривания в верхнем ценовом сегменте: покупателю есть

из чего выбирать, и неудачные проекты реализуются с трудом. Пожалуй, слабо развитая городная инфраструктура — единственное препятствие для реальной конкуренции города с загородом. Если бы дороги были чуть лучше, а социальная инфраструктура чуть богаче, преимущества загородной недвижимости стали бы неоспоримы.

Дарья Фоменко

Мнения участников рынка

Анна Михайлова, коммерческий директор компании АСК: — По нашему мнению, в 2007 году будут наблюдаться те же тенденции, что и в прошедшем. Принципиальных и кардинальных изменений не произойдет. Рост цен, возможно, будет не таким интенсивным и такого космического, резкого взлета цен, как в 2006 году, может, и не будет, но плавный подъем сохранится. Понятно, что процесс повышения цены не может быть бесконечным, но рост цен на 2–3% в квартал возможен. Однако если прогнозы международных аналитиков, прозвучавшие на всемирном форуме в Давосе, оправдаются и стоимость одного барреля возрастет до \$150, то можно предположить, что стоимость недвижимости, в первую очередь загородной, существенно возрастет. Одной из тенденций 2007 года можно назвать увеличе-

Строящиеся коттеджные поселки Подмосковья				
Название поселка	Расположение	Степень готовности	Цена (\$/1 кв. м), мин.	Рост цен (% к декабрю 2006 года)
«Резиденция „Бенилюкс“»	Новорижское ш., 17-й км	Строится	5774	0
«Новахово»	Новорижское ш., 15-й км	Построен	5056	1
«Павлово»	Новорижское ш., 14-й км	Строится	4800	0
«Пестово»	Новорижское ш., 22-й км	Срок сдачи — 2008 год	4863	0
«Стрелец»	Можайское ш., 3-й км	Построен	2000	0
«Зимний сад»	Калужское ш., 22-й км	Построен	1633	0
«Новоглазово»	Киевское ш., 35-й км	Построен	2400	0
«Зеленый шум»	Новорижское ш., 50-й км	Построен	2350	0
НПЗСУ «Успенское»	2-е Успенское ш., 23-й км	Построен	2250	0
«Солнечный берег»	Рублево-Успенское ш., 24-й км	Под чистовую отделку	2300	0
«Фирсановка»	Пятницкое ш., 20-й км	Под чистовую отделку	1800	0
«Горки-7»	Пятницкое ш., 10-й км	Построен	3700	0
«Полесье»	Рублево-Успенское ш., 20-й км	Построен	4590	0
«Рита»	1-е Успенское ш., 19-й км	Построен	5090	0
«Котлов-Вей»	Рублево-Успенское ш., 24-й км	Построен	9500	0
«Горки-22»	Рублево-Успенское ш., 17-й км	Построен	6000	0
«Околица»	Рублево-Успенское ш., 17-й км	Построен	4500	0
«Сосолово»	Рублево-Успенское ш., 10-й км	Построен	2500	0
«Знаменское поле»	Рублево-Успенское ш., 15-й км	Построен	3000	1
«Шульгино»	Рублево-Успенское ш., 8-й км	Построен	3400	0
«Новые Вешки»	Алтуфьевское ш., 2-й км	Срок сдачи — 2010 год	3000	0
«Янтарный»	Дмитровское ш., 6-й км	Срок сдачи — 2007 год	2564	4
«Бельгийская деревня»	Калужское ш., 9-й км	Срок сдачи — 2007 год	7420	3
«Рассказовка»	Боровское ш., 10-й км	Построен	4550	0
«Грибово-Де-Люкс»	Минское ш., 10-й км	Срок сдачи — 2007 год	1700	0
«Новорублево»	Рублево-Успенское ш., 12-й км	Построен	2400	0
«Променад»	Киевское ш., 10-й км	Срок сдачи — 2009 год	3333	0
«Коргашино»	Осташковское ш., 15-й км	Построен	1065	0
«Раздолье»	Осташковское ш., 14-й км	Срок сдачи — 2007 год	2000	0
«Барвелона»	Новорижское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2009 год	1943	15
«Белый берег»	Новорязанское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2008 год	1500	0
«Лагуна»	Горьковское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2007 год	1500	0

Источники: «Ином-недвижимость», Blackwood.

ние количества покупателей, приобретающих дома по белой схеме — когда в договоре указывается настоящая стоимость покупки. Сейчас такие сделки составляют 60–70%. Это связано с тем, что у большинства топ-менеджеров прозрачные доходы. Время чемоданов денег уходит в прошлое, рынок становится более цивилизованным.

Еще одна тенденция — рост доли объектов загородной недвижимости, приобретаемых с помощью ипотеки. На сегодняшний день примерно 30% наших клиентов приобретают дома с помощью ипотечных кредитов. По нашему мнению, доля приобретающих дома в кредит возрастет в 2007 году до 85%.

На рынке представлено больше 350 поселков, из них в активной продаже находится порядка 200. Более того, по нашему мнению, темпы роста количества поселков в Подмосковье сохранятся в 2007 году. По нашим подсчетам, прирост составит порядка 60%. Увеличение количества коттеджных поселков наблюдается на всех основных направлениях: Новорижском, Киевском, Дмитровском, Калужском, Минском, Ильинском шоссе.

Сергей Леонтьев, генеральный директор Vesco Realty: — Ценовой уровень загородного рынка недвижимости за

январь—февраль практически не изменился: активные строительные работы на большинстве объектов зимой не ведутся, поэтому девелоперская коррекция цен, связанная с различными этапами реализации проекта в целом, для зимнего периода неактуальна. Аналогичная тенденция просматривается и в сегменте предложений в строящихся поселках, исходящих от частных инвесторов. К примеру, в коттеджном поселке «Павлово», стоимость домов в котором на первичном рынке колеблется в пределах \$2,8–3 млн, частные инвесторы, вложившие средства на начальных этапах строительства, предлагают на прода-

жу эти же дома за \$2,1–2,3 млн и не могут их реализовать.

Валерий Мищенко, директор по развитию инвестиционно-строительного холдинга Rodex Group: — Рост цен в январе 2007 года на объекты загородной недвижимости не превысил в среднем 1%. Невысокий рост обусловлен низкой покупательской активностью в первом месяце года, да и застройщики в этот месяц не особенно активны.

Наиболее востребованными в январе были объекты в коттеджных поселках экономикласса, (50% от общего спроса на коттеджные поселки) — это говорит о том,

что большинство покупателей заинтересовано в приобретении загородной недвижимости по цене, не превышающей \$300 тыс. за домовладение. В то же время значительный покупательский спрос пришелся на коттеджные поселки бизнес-класса (около 41%), где стоимость домовладения не превышает \$800 тыс.

Увеличиваются сроки экспозиции и реализации элитных домовладений, цены на которые превышают \$1 млн, что говорит о явном насыщении спроса в этом сегменте рынка. Это может быть вызвано как заговариванием рынка такими предложениями, так и несоответствием требованиям современного элитного за-

городного жилья. По этой причине спрос на объекты данного класса составляет всего около 9% общего спроса на рынке.

Наибольшей популярностью пользуются коттеджные поселки в сегменте от севера до юго-запада не далее 40 км от Москвы. Самым престижным считается Рублево-Успенское шоссе, однако лидером спроса является Новорижское направление, причем наиболее востребованные коттеджные поселки расположены в диапазоне от 20 до 70 км от МКАД. Далее следуют Рублево-Успенское, Калужское и Дмитровское шоссе. Дмитровское направление пользуется значительным спросом ввиду наличия большого количества водохранилищ, а также горнолыжных комплексов «Волен», «Сорочаны», «Яхрома».

Особых изменений в январе 2007 года по сравнению с концом 2006 года не произошло. На рынке продолжается конкуренция среди коттеджных поселков разных классов. Сегмент коттеджных поселков элитного класса для постоянного проживания перенасыщен, так как предложение превышает существующий спрос почти на 26%. Эта тенденция сохранится и в 2007 году.

В сегменте бизнес-класса для постоянного проживания рынок приближается к насыщению, так как именно бизнес-класс постоянно (и 2006 год не исключение) лидирует по количеству выводимых на рынок поселков.

По мнению большинства аналитиков, в 2007 году будет активно развиваться сегмент экономикласса для временного и постоянного проживания (поселки таунхаусов). Также планируется появление нескольких метапроектов малоэтажной застройки, где будет смешанная концепция застройки с домовладениями разных классов для постоянного проживания.



24 км
Новорижского
шоссе

КНЯЖЬЕ
ОЗЕРО

КОТТЕДЖНЫЙ
ПОСЕЛОК

Обладатель премий
ПОСЕЛОК ГОДА 2004
ПОСЕЛОК ГОДА 2005
Премия Гран-При
ПОСЕЛОК ГОДА 2006
Международные награды
CENTURY INTERNATIONAL
QUALITY ERA AWARD
Geneva 2004
и **INTERNATIONAL**
QUALITY CROWN AWARD
London 2004

- Школа и детский сад
- Торговый центр с супермаркетом 5000 кв.м
- Спорткомплекс 11800 кв.м с плавательным бассейном
- Ледовый дворец
- Медицинский центр
- Рестораны
- Развлекательный комплекс
- Автомойка
- Гостиница
- Пляж и озерная зона отдыха
- Роллердром
- Конная база
- Охотничий клуб
- Оранжерея
- Православный храм

Сосновый бор и березовая роща объединены каскадом озер

КНЯЖЬЕ
ОЗЕРО

Тел.: (495) 136-04-90, 789-07-00
www.kn-ozero.ru

За город на время

АЛЕКСАНДРИЙСКИЙ МАЯК

Элитная курортная
недвижимость

Александрйский Маяк

г. Сочи, Морской пер.
Площадь застройки:
1540 кв.м.
Общая площадь:
38 314 кв.м.
Жилая площадь:
21 877 кв.м.

Всего 116 апартаментов и 107 машиномест в подземном паркинге.
26-этажное монолитное сейсмостойчивое здание, расположенное в непосредственной близости от береговой линии (70 м), 5 уровней паркинга, богатая инфраструктура, огороженная благоустроенная территория, круглосуточная охрана. Отличительной чертой дома являются исключительные панорамные виды на море, горы и город.
Год реализации проекта – 2007 г.
Застройщик: ООО „Светлячок“

(495) 730-55-11; (8622) 389-389

С проектной декларацией можете ознакомиться на сайте www.fkgras.ru

реклама

Реклама

ЖИЛОЙ ♦ КОМПЛЕКС

Янтарный Город

в Строгино

"У каждого человека должны быть дом и жилище, которые могли бы служить театром его гостеприимства, местом для него самого, источником удобства в его частной жизни..."

Сэр Генри Уоттон. "Основы архитектуры"

Дом там,
где наше сердце



СИТИ
XXI ВЕК

Проектная декларация размещена на сайте компании
ЗАО «Сити-XXI век».

783-05-83
www.city-xxi.ru



В этом номере мы представляем уникальный пример девелопмента — превращение брошенного советского санатория в поселок класса luxury. Этот пример уникален и по своему результату, и по тому, что здесь впервые использованы все бизнес-технологии девелопмента такого класса: **приглашение** на первом этапе **современных художников**, которые служат своего рода сталкерами, создают месту известность и престиж; **экологическая реабилитация территории**, выработка схемы управления территорией (типология «**дом на курорте**») на втором этапе и создание своего рода **архитектурной коллекции**, когда каждый из домов создается по проекту известного современного архитектора, — на третьем. Все это последовательно происходило в 2002-2006 годах в пансионате «Клязьменское водохранилище»

Идеальный дом

шедевр

Дом известного российского архитектора Александра Бродского — первый из серии архитектурных «чудес», которые должны появиться на подмосковном курорте Пирогово в течение ближайшего года. Об архитектуре этого дома — обозреватель «Ъ» ГРИГОРИЙ РЕВЗИН.

Этот дом — место проведения трех экспериментов. Во-первых, экономический эксперимент. Существует два типа загородных домов: типовой дом, выстроенный на продажу, и уникальное произведение, созданное архитектором для определенного заказчика в соответствии с его вкусами. Они сильно различаются. Дом, построенный на продажу, снаружи должен быть похож на другие дома, а внутри должен быть пустым, чтобы человек сам решил, как ему поставить стены. Дом, построенный на заказ, снаружи должен быть ни на что не похож, чтобы выразить уникальность хозяина, а внутри полностью соответствовать особенностям образа жизни заказчика и его семьи.

Здесь же создается уникальное произведение архитектуры, но не для определенного хозяина, а на продажу. Можно ли так делать, русский рынок не знает.

Во-вторых, эксперимент социально-экономический. Архитектура высокого класса сегодня в мире делается звездами. Русских звезд нет, и вопрос в том, могут ли они быть. Есть известные русские архитекторы, но никто из них не может по степени знаменитости сравниться с западными звездами. Александр Бродский, автор этого дома, сегодня, пожалуй, самый любимый коллегами и критиками русский архитектор, но может ли он работать как западная звезда, то есть дать ли его проектирование существенное приращение цены объекта, — это пока неизвестно.

В-третьих, эксперимент чисто архитектурный. Этот дом ничем не ограничен. Класс здания таков, что бюджет здесь оп-

ределяется по принципу «столько, сколько нужно». Из-за специфики застройки курорта Пирогово (см. следующую страницу) практически нет ограничений и по площади. Есть только по высоте, чтобы здание не ломало структуру окружающего ландшафта. В этих условиях дом есть ответ на вопрос о том, как вообще должна жить в Подмоскowie семья из четырех человек, не имеющая финансовых проблем. Это должен быть Идеальный подмосковный дом-2007. Если экспериментов сразу три, то ожидать тут успеха трудно. Вероятность ошибки увеличена втрое, и в самой затее есть привкус авантюриности. Но иногда так бывает, что именно сложность задачи приводит к неожиданным результатам.

Дом состоит из двух половин. Одна жилая — это невысокое вытянутое в длину кирпичное здание, на стенах которого ничего, кроме окон; ритм этих окон не позволяет понять, где главное помещение, где второстепенные, сколько там комнат, как вообще что устроено внутри. Вторая половина дома, напротив, стеклянная, открытая в окружающий ландшафт — на голф-поле, от которого дом отделен маленьким прудом. Это общественная часть: здесь располагается гостиная. Две эти половины соединены холлом-вестибюлем, через который осуществляется вход в здание.

Трудно определить, что в этом доме самое главное: у него нет бросающейся в глаза черты. Конечно, стеклянная гостиная выглядит современно, но это не кричащая современность, и по форме эта часть дома больше всего напоминает античный храм — как если бы у греческого храма мраморные стены стали стеклянными, а окружающие его мраморные колонны превратились в бетонные столбы. Что же касается жилой части, то, по правде говоря, она немного напоминает хозяйственную постройку из серого нештукатуренного кирпича. Какой-то цех, или склад, или ферму. Нечто, прямо скажем, далекое от виллы миллиардера.



Рассматривая макет дома и рисунки Александра Бродского, размышляя, почему же он сделал именно так, что показало ему в этой композиции правильным, вдруг понимаешь, что главное слово здесь «правильный». Архитектура этого дома снимает вопрос о том, почему он здесь стоит.

Должен сказать, что это тонкий художественный эффект, это трудно передать словами, вероятно, нужно ощущать непосредственно: просто смотришь и видишь, что это должно быть именно так или нет. И вместе с тем это самый главный вопрос любой архитектуры. Дело в том, что пока ты рисуешь дом, пока ты видишь его на бумаге или на макете, тебе кажется, что чем он острее, смелее, победительнее, тем лучше. Ломаные линии крыши, хищный клюв козырька над парадным входом, мощный вынос, а лучше даже выстрел балкона, взметнувшийся в небо шпиль — все это нравится, все это рассказывает, какой мой дом мощный и необычный. А потом, когда он построен и стоит на настоящей траве рядом с настоящими деревьями, ты смотришь на него и думаешь — как же он тут неуместен. Как глупо выпендривается. Как было хорошо, когда этого не стояло.

Эффект уместности не достигается сам собой. Камертоном здесь, как ни странно, оказыва-

ется не эффектный стеклянный корпус, а невзрачный жилой. Он выглядит не как жилье, а как старая постройка, реконструированная под жилье. Был кирпичный ангар, и уже старожилы не упомнят, что в нем было, а я пришел и перестроил его, и сделал из него дом. Так снимается вопрос о том, почему вот эта вещь вот здесь стоит. Она здесь стоит, потому что всегда здесь стояла, и уж никто не помнит, когда и зачем построена. Так архитектура становится частью пейзажа.

Любой строитель скажет, что строить заново дешевле, чем перестраивать, и это действительно так. Но это не значит, что реконструированное хуже. Наоборот, это значит, что реконструкция — вещь более ценная, чем новое строительство, поэтому и стоит дороже. Платят здесь не за эффективность нового, а за его легитимность. За собственную укорененность в ландшафте.

На мой взгляд, стеклянный корпус никогда бы не смотрелся тут естественным и уместным, если бы не кирпичный. Не может быть естественной стеклянная коробка, поставленная среди полей — даже если это идеальное голф-поле с тщательно подстриженным ковром-газоном. И даже если по формам эта коробка восходит к античному храму. Дело в том, что объем этого стеклянного корпуса повторяет кирпичный,

и выглядит это так, как будто здесь было два одинаковых кирпичных здания, одно сохранилось и реконструировано, а второе разрушилось, но его объем воссоздан из стекла и стоит теперь как память, тень той несохранившейся постройки.

Это настолько тонкая артология, что вообще-то не очень понятно, как это будет работать в реальности, насколько уместно все это ощутить. Но один аргумент в пользу того, что сомнения эти неосновательны, есть, и он рядом с этим домом. Это ресторан «95 градусов», построенный Бродским в том же Пирогове. Он так называется, потому что все его устои отклоняются на пять градусов от вертикали. Идея та же: кажется, что это здание построено здесь давно и уже покосилось от времени. Это знаменитая постройка. Она получила гран-при главной российской архитектурной выставки «Арх-Москва», ее изображение опубликовали все журналы, вокруг нее был такой шум, будто это не ресторан в Подмоскowie, а Пизанская башня. Всего-то — наклонить здание на пять градусов. И замысел оказался выигран всем. Так что есть основания предполагать, что все описанные здесь эффекты будут интуитивно очевидны каждому, кто увидит этот дом.

Интерьер этого дома, на мой взгляд, представляет собой психологический этюд. Собствен-

но, именно интерьер делает этот дом идеальным для 2007 года, и идеальным в достаточно специфическом смысле. Это дом для семьи из четырех человек (муж, жена, двое детей), которая может себе позволить жить в двух тысячах квадратных метров и, вероятно, не может позволить жить в двухстах просто из соображений статуса. Однако вопрос о том, как обжить такую площадь, зачем она нужна, остается для нее не вполне понятным.

Для России это более или менее открытый вопрос. Нам известно, что такое английский, американский, французский дом, а что такое русский дом — это не понятно. Нет сложившегося, традиционного образа жизни, а быстро изобрести его не получается. Однако же это не значит, что у нас нет привычек, связанных с тем, как жить. Они есть, просто они родились в другом типе жилища. И противоречащее этим привычкам нас раздражает.

Например, важно, чтобы дом был понятным. В доме площадью две тысячи метров легко располагаются 50 небольших комнат, что для четырех человек создает проблему. Европейские романы полны историй о том, как герой живет в замке или усадьбе и на 15-м году жизни обнаруживает комнату, в которую никто никогда не входил, а там, оказывается, обитает призрак праба-

бушки. Но мы такого не любим. Мы любим, чтобы наш дом был нам понятен, чтобы его легко можно было себе представить, а не блуждать по нему, размышляя о том, что же это такое а себе построил.

Нам также свойственно желание приватности в собственном доме. Это свойственно не всем, это пережиток проживания в собственной квартире. Но что поделаешь, нам не нравится, когда в доме много постороннего народа. Опять же европейские фильмы и романы полны историй про то, как в доме живут еще 30 человек, которых никак не выучить по именам и не запомнить, кто к чему приставлен, и которые беспрерывно падают на пути, и не понятно, то ли это подруга дочери, то ли сестра кухарки. Это нервнует и вгоняет в депрессию.

Когда я рассматривал план этого дома, то сначала долго не мог понять логику расположения помещений. А потом мне пришло в голову вот что. Если представить себе эту семью в идеальной квартире, то она будет шестикомнатной: две детские, взрослая спальня, кабинеты жены и мужа плюс гостиная. Так вот, жилой корпус этого дома распланирован таким образом, что каждая из этих комнат (за исключением гостиной, которая превратилась в отдельный стеклянный корпус) выросла в свою квартиру. Была детская — стала детская квартира: спальня, комната для игр и т. д. Был комната мужа — стала его квартира. При этом общая логика помещений не потеряна, и, скажем, направляясь в левый угол дома, ты знаешь, что там будут комнаты, в которых живет твой старший сын. Осталась привычная иерархия помещений, и ты сразу понимаешь, что где. Что же касается гостиной — по сути, зоны гостиной, распространившейся на целый

корпус, то я бы сравнил ее с огромным застекленным балконом. Что в общем-то понятное решение. Мы живем на природе, чтобы любоваться ею, но любоваться ею неуютно, потому что возникает чувство незащищенности. Отсюда жилой кирпичный корпус для защищенности и стеклянный зал для любования. Это тем более естественно, что стеклянный корпус выходит на голф-поле и, стало быть, представляет собой своего рода спортивную трибуну.

Ядро дома выстроено по образцу квартиры, а остальное — дополнения к ней (в виде, например, бассейна под стеклянным залом) и ее обслуживание. В доме очень тщательно продуманы помещения для слуг и пути их передвижения. У них свои коридоры, лестницы, лифты — все сделано для того, чтобы ты случайно ни с кем пересечься не мог. Слуги появляются только тогда, когда ты их خواهишь.

Существуют принципиально иные стратегии построения дома. Дом может быть создан по принципу «живи рискуя» — его можно повесить на мосту над водопадом. Или «живи необычно» — здесь очень помогает оформление сталини в стиле первобытной пещеры с копиями фресок доисторического человека на стенах. Этот дом выстроен в логике, которая раньше у нас не встречалась, хотя, казалось бы, она должна быть самой распространенной. Она заключается в том, чтобы жить привычно в это время и в этом месте. Только все, к чему ты привык и что для тебя естественно, доведено до высшего состояния. Так, чтобы взгляд из окна на неброскую красоту русских полей трансформировался в панораму на идеальный газон голф-поля из стеклянного храма. В принципе та же медитация над ландшафтом. Только качеством лучше. Не знаю, чем закончатся два из трех экспериментов, которые ставит этот дом. Но архитектурный — успешен. Искусство архитектора прежде всего в том, чтобы уметь дать форму своему времени, своему месту, своему образу жизни. Это удалось.

Александр Бродский: подмосковные поселки вызывают тоску

Архитектор АЛЕКСАНДР БРОДСКИЙ рассказал о своем взгляде на загородную архитектуру и новом, самом крупном для него проекте «Дом у пятой лунки», строительство которого недавно началось в поселке Пирогово.

— Что вы думаете об архитектуре подмосковных поселков, загородной застройке? — Есть, конечно, разные проекты. Судя по специальным журналам, существуют неплохие, даже хорошие застройки. Но из того, что я видел собственными глазами, мне ни разу ничего не понравилось. Новые поселки, которые попадают в Подмоскowie, обычно вызывают у меня тоску. Это, как правило, типовая застройка, где все дома просто одинаковые и расположены очень близко друг к другу. Еще один вариант — дома все «слишком разные», их строили «кто во лес, кто по дрова». Не понятно, что лучше. Среди редких поселков, вызывающих симпатию, — «Татаровская пойма» Владимира Плоткина, а также поселок, построенный бюро «проект Меганом», но это исключение. А так, Подмоскowie — это гигантские просторы, покрытые уродливыми домиками.

— Как вы считаете, почему в Подмоскowie так неэффективно распоряжаются пространством? Это, что, наша русская традиция? — Ну, наверное, людям, которые заказывают эти проекты, хочется сделать их проще, дешевле, быстрее. Чтобы создать что-то красивое и интересное,



наверняка уйдет больше денег и времени. А подмосковные поселки сегодня один из способов хорошо заработать. Проблема в том, что в России только начинают складываться понимание того, что качество пространства тоже стоит денег. Совсем недавно стоимость квадратных метров начала зависеть от качества архитектуры, дизайн. Процесс создания необычной, интересной застройки достаточно длителен, и это не всех устраивает. — Ну, у вас есть ощущение, что мы приходим к более качественной загородной архитектуре или «креативные» поселки так останутся разовыми проектами? — Ну, конечно, приходим. Постепенно. На мой взгляд, все большее количество людей, которые этим занимаются, задумываются об архитектуре, каких-то художественных сторонах вопроса. Конечно, на данный момент процент таких людей невелик. Но, по крайней мере, их проекты уже появляются в каких-



то журналах, мы обращаем на них внимание. Хотя если проехать на машине, такие поселки найти довольно трудно. В основном будут все те же обычные, тоскливые. — Вы в основном раньше делали небольшие строения, а в Пирогове создали свой первый масштабный проект, который стал известен на рынке как «Дом у пятой лунки» — почти на две тысячи квадратных метров. Вам сложнее было? — Да. Лично мне гораздо сложнее было проектировать такой дом, чем маленький. Просто потому, что трудно представить себе жизнь в таком доме. Мы в основном работаем с ограниченными объемами, где нужно экономить каждый квадрат-

ный метр, находить нестандартные решения, чтобы вписаться в небольшие объемы и, вместе с тем, достичь каких-то пространственных эффектов. А когда нужно создать огромных размеров сооружение, возникает вопрос: что там делать, в этих кубометрах бесконечных? И это трудно. Но, наверное, и к этому можно привыкнуть. Думаю, если сделать несколько таких домов, мозги начнут работать по-другому. Тут была еще одна сложная задача. Обычно есть какой-то конкретный человек, который будет жить в доме, и архитектор отталкивается от его пожеланий. В случае с этим проектом хозяина не было. Мы такого еще ни разу не делали. Точнее, сделали один гостевой домик

в лесу там же, в Пирогове. Но ведь он был маленьким. А здесь огромное строение, которое создается для кого-то неизвестного. Это довольно непривычно. Интерьер этого дома мы будем делать, когда у него появится хозяин, реальный человек. А пока это нечто абстрактное. — То есть это пространство, которое можно чем угодно заполнить? — Конечно не всем, чем угодно. Пространство дома уже вполне определенное. Оно разделено на две половины. Первая — это такой прозрачный аквариум, и вариантов планировки там в общем-то не так много. Можно думать о разных стилях мебели, но новых стен и перегородок там уже не сделаешь. Вторую — спаль-

ную часть — в принципе можно «нарезать» по-разному, конечно привязываясь к окнам. — Как-то представляли себе человека, который будет жить в доме? — Мы знаем, что это будет некий очень состоятельный человек. И все, что существует в доме, рассчитано на жизнь очень состоятельного человека и его семьи. Что можно предложить некоему гипотетическому олигарху, который займет этот дом? Кто знает, что у него за вкус? Известно. Поэтому мы просто стремились сделать вещь, которая понравилась бы нам самим, и оставить свободу для каких-то дальнейших интерьерных разработок. Ну и вписать все это в ландшафт. — Судя по проекту, последнее вам особенно удалось. Дом очень гармонично смотрится.

— Ну, спасибо, если вам так кажется. Но на самом деле это меня больше всего беспокоило в этом проекте. Внутри можно добиться роскоши с помощью отделки. С планировкой тоже все понятно: она простая, удобная, и я уверен, что там комфортно. Но вот ответственность за этот бескрайний красивый пейзаж, конечно, давит. В этом смысле дом, наверное, сложнее, чем все другие строения, которые строятся в Пирогове, так как они не так заметны. А этот дом стоит на мысу, его видно издали. И, конечно, полной уверенности в том, что дом будет идеально вписан, не может быть и не будет, пока он не достроен. Тогда уже будет ясно. Никакие 3D-картинки, перспективы и макеты не передают настоящего ощу-

щения. Но мне кажется, что действительно мы нашли какое-то верное решение поставленной задачи за счет простых, лаконичных форм. — Не боитесь, что вот появится хозяин и разрушит всю эту простоту и гармонию, сделает там какую-нибудь золотую лепнину? — Это общая проблема всех архитекторов и дизайнеров, потому что любые дома создаются не только для заказчиков, но и для себя тоже. Если серьезно относиться к этому делу, работаешь так, чтобы результат твоего труда тебе понравился. После чего, когда все доведено до совершенства, туда селятся люди и начинают заполнять дом дорогими их сердцу предметами. Это трагедия для архитектора и дизайнера: они в ужасе, потому как проект уже нельзя опубликовать в журнале в его «первозданной чистоте». И начинается борьба за предметы с заказчиком. Потому что хочется, чтобы все сохранилось в том виде, в котором ты это сделал. С другой стороны, это, в общем, несправедливое требование, так как человек имеет право делать в своем доме все, что хочет. Это же не музеи. Бывают редкие случаи, когда заказчику так нравится, что получилось, что он советуется с архитектором по поводу наполнения дома. А иногда старается ничего туда не привносить, и все сохраняется так, как было сделано. Но в основном люди обрастают какими-то своими вещами, и это нормально. Архитектура дома в Пирогове такова, что внутри него в принципе могут быть любые интерьеры — хоть рококо или

ампир. Это в общем право человека. Сами мы такие интерьеры, наверное, не выбрали бы для этого дома. Но в замкнутых помещениях спального корпуса можно создать все что угодно. С другой частью дома несколько сложнее. Однако там, внутри этого стеклянного периметра, также может существовать нечто старинное, важные лишь его пропорции. То есть эклектика вполне может присутствовать и предметы антиквариата могут сочетаться с современными. Нам бы, конечно, хотелось довести проект до конечной точки совместно с реальным хозяином. — Вы какой-то западный опыт использовали при создании проекта? — Нет, здесь мы старались отталкиваться от места, своих личных ощущений. Если бы мы нашли что-то похожее, то это бы нас огорчило и мы начали делать что-то другое. Но пока ничего такого же не видели. Может, конечно, невинмательно искали. Нам хотелось, чтобы дом получился «вне времени». В нем нет подражания классическому стилю, хотя есть колонны, но они тоже выглядят вполне современно. Нет и ничего ультрамодного: острых стеклянных углов, безумных органических форм — пузырей и прочего. Дом абсолютно традиционный и при этом не имеет каких-то стиливых особенностей. В сочетании с качественными материалами и грамотной планировкой это должно дать ощущение спокойствия и надежности — чего-то вне времени. Записала Виктория Завьялова

домreview

Дом на курорте

гармония



Пирогово — это особый тип поселения, который принципиально отличается от других подмосковных поселков. О новой типологии — Григорий Ревзин.

Пирогово расположено в 20 километрах от Москвы на берегу Клязьминского водохранилища. Сейчас в нем 10 маленьких домов для яхтсменов и 3 больших загородных дома, запланировано — до 30. То есть по типу это вроде бы обычный подмосковный поселок, но ни на один подмосковный поселок это не похоже. И дело не в том, что дома должны быть построены лучшими российскими архитекторами, так что в итоге должна получиться коллекция архитектуры 2000-х годов. Не в том, что сама территория превратилась в площадку аристократических видов спорта — яхт, лошадей, гольфа, тенниса. Дело в том, что этот поселок представляет собой новую типологию, которая в России пока больше нигде не встречается.

Эта типология понятна не сразу — видимо, потому, что она получилась не по чьему-то архитектурному замыслу, а выросла как бы сама собой в результате интуитивных движений в правильном направлении. Пирогово — это подмосковный санаторий, возникший в хрущевские времена. После того как санаторий перешел в частные руки, здесь началась своего рода реабилитация территории. Лес вылечили, поля вычистили, дороги для прогулок сделали заново, пляж переделывают сейчас. Сегодня все, что уже сделано, производит очень своеобразное впечатление: выглядит это как кусок подмосковной земли, которую целиком — вместе с травой, деревьями, дорожками и берегом реки — перевезли куда-то и она там отдохнула, накупа-



в Подмосковье так не выглядят — слишком уж какие-то здоровые. Правда, к этому быстро привыкаешь и потом удивляешься, что же это в других местах по-другому.

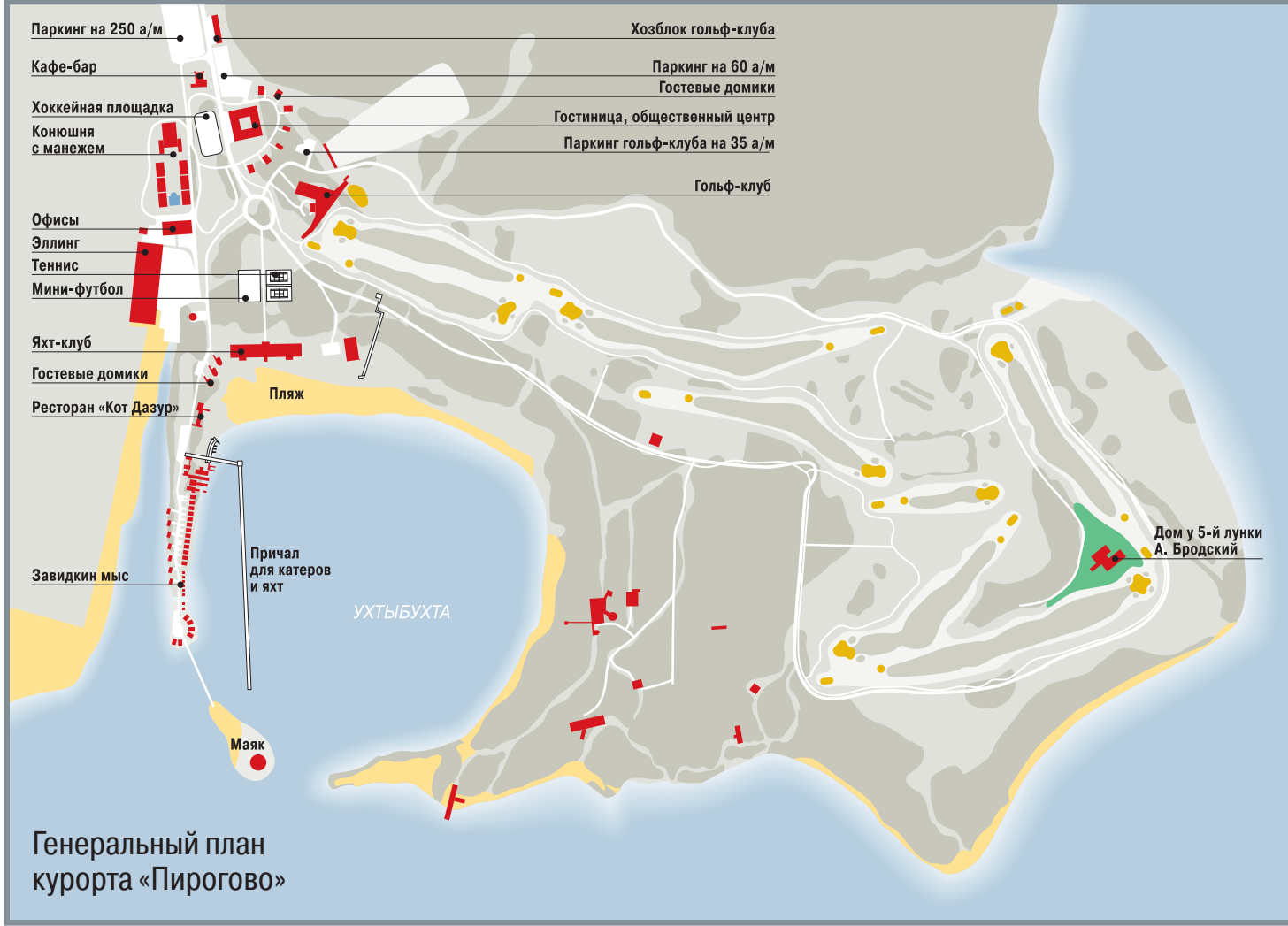
Но при том, что земля пережила эту позитивную мутацию, функция ее осталась той же — санатория. То есть, разумеется, там больше не отдыхают по путевкам профсоюзов и даже хрущевские корпуса, в которых жило до 1,5 тыс. человек отдыхающих, уже несены. Но сама земля — территория, предназначенная для отды-

хы, — в этом своем качестве и осталась. Дома ставятся на ней с сохранением ее свойств. Это звучит странно, но, в сущности, это довольно просто. В поселках есть улицы. Здесь нет улиц — здесь есть дорожки, по которым гуляют на природе. Они должны быть приятны ногам и глазам, по ним должно быть приятно идти и приятно с них смотреть на окружающий мир. В поселках каждый дом, выходящий на улицу, громко о себе заявляет из-за забора. Иногда даже не надо дома: забор и сам по себе есть громкое заявление.

Здесь же вообще нет заборов, а дома тщательно скрыты — так, чтобы вы чувствовали себя именно на природе. В случае если дом все же появляется, он выглядит как тщательно вписанный в пейзаж парковый павильон. В поселке есть две земли — ничья и чья-то, и та, которая ничья, выглядит по-сиротски. Туда сбрасывают мусор со своей территории. Здесь ничей земли нет — она вся тщательно ухожена.

Здесь же вообще нет заборов, а дома тщательно скрыты — так, чтобы вы чувствовали себя именно на природе. В случае если дом все же появляется, он выглядит как тщательно вписанный в пейзаж парковый павильон. В поселке есть две земли — ничья и чья-то, и та, которая ничья, выглядит по-сиротски. Туда сбрасывают мусор со своей территории. Здесь ничей земли нет — она вся тщательно ухожена.

Здесь же вообще нет заборов, а дома тщательно скрыты — так, чтобы вы чувствовали себя именно на природе. В случае если дом все же появляется, он выглядит как тщательно вписанный в пейзаж парковый павильон. В поселке есть две земли — ничья и чья-то, и та, которая ничья, выглядит по-сиротски. Туда сбрасывают мусор со своей территории. Здесь ничей земли нет — она вся тщательно ухожена.



Коллекция Пирогова

концепция

В Пирогове осуществляется уникальный эксперимент: все построенные здесь дома должны принадлежать самым заметным архитекторам современной России. О стратегии архитектурного коллекционирования — ПЕТР СТЕПАНОВ.

Большинство из стоящих сегодня в Пирогове домов построено по проекту Тотана Кузембаева. Он сделал три больших частных дома, яхт-клуб с пристанью и ресторан «Кот-д'Азур». Александр Бродский построил маленький домик яхтсмена у яхт-клуба, павильон у тренировочной площадки для гольфа и сейчас строит новый большой дом. Кроме того, он же создал в Пирогове несколько арт-инсталляций: Павильон для водочных церемоний, инсталляция «Волейбол» и ресторан «95 градусов». Евгений Асс выстроил эллинг для яхт, еще один домик яхтсмена, создал генплан санатория и придумал оформление дорог. Из архитекторов, которым заказаны проекты для Пирогова, необходимо упомянуть Николая Лызлова, Илью Уткина, Михаила Белова, Владимира Плоткина,

Сергея Скуратова, Юрия Григоряна и Юрия Аввакумова.

Если хоть немного представлять себе сегодняшние архитектурные дела, то этот список имен должен сильно впечатлять. Им едва ли не ограничить топ-список ньюсмейкеров в современной русской архитектуре. Последние годы они заполняли собой листы награжденных на всех главных архитектурных фестивалях России, пятеро из списка представляли Россию на Международной архитектурной биеннале в Венеции — главной архитектурной выставке в мире (Аввакумов — 1996, Уткин — 2000, Белов — 2002, Асс — 2004, 2006, Бродский — 2006).

Словом, Пирогово — это не просто несколько десятков домов. Это архитектурная коллекция. Пирогово в принципе можно и анализировать как коллекцию, то есть выяснять, что является предметом коллекционирования, каков круг произведений, какие предметы собираются. В этом смысле коллекция не выглядит слишком жесткой. Здесь есть архитекторы разных направлений (Илья Уткин и Михаил Белов строят классические дома, а все модернистские), разных жанров

(Владимир Плоткин известен очень крупными городскими объектами, такими, например, как «Аэробус» в Москве, а Юрий Аввакумов — художественными инсталляциями). Кроме русских архитекторов, здесь должны строиться двое иностранцев — китайский (американский) архитектор Эри Чан и голландец Эрик ван Эггерат.

Пожалуй, при выборе архитекторов главным оказывался именно фактор известности, причем в последние пять лет. Однако среди известных сегодня российских архитекторов есть особая группа — так называемые бумажники. Название идет из 80-х годов, когда группа молодых архитекторов, студентов и выпускников Московского архитектурного института стала неожиданно для всех выигрывать международные концептуальные конкурсы, проводившиеся в Японии. К этой группе принадлежали Михаил Белов, Александр Бродский и Илья Уткин (работавшие тогда вместе), Тотан Кузембаев и Юрий Аввакумов. Последний стал в середине 80-х лидером группы, провел несколько выставок «бумажников», издал книги и сформировал коллекцию произведений бумажной архитек-

туры, которая ныне находится в Русском музее в Петербурге.

Так получилось, что именно эти архитекторы формируют ядро коллекции. Те, кто не участвовал в 80-е годы в этом движении, а сегодня стал самыми заметными фигурами в российском проектировании — Николай Лызлов, Сергей Скуратов, Владимир Плоткин, Евгений Асс, учились и работали где-то рядом с «бумажниками», были прекрасно с ними знакомы и во многом ориентированы на тот же круг идей. Поэтому если все же попробовать определить, в чем специфика пироговской коллекции, то окажется, что, так или иначе, это коллекция архитектуры, выросшей из идей «бумажников» 80-х годов.

Что здесь главное? «Бумажники» были движением разнообразным, не связанным единым стилем, их работы не похожи друг на друга, и когда смотришь только на них, то вообще не понимаешь, что же между ними было общего. Зато это очень понятно, когда сравниваешь их с архитекторами не из этого круга. Архитектура для них вырастает не из экономики, не из технологии, не из функции. Форма здесь не следует бизнесу, материалам, заказчику — она следует художе-

ственной логике. Архитектура в этой школе — художественная акция, дом должен быть произведением искусства.

Это очень общо звучит, и, вероятно, для множества людей сказать, что архитектура есть произведение искусства, — значит ничего не сказать. Но тут есть вполне конкретный смысл. Сделать дом произведением — значит понять и выразить вашу жизнь вот в этом месте и в это время как эстетический факт. Ответить домом на вопрос, зачем она здесь случается и что в этом эстетически значимого. Попросту сказать, что в ней уникального и ценного. Пирогово — коллекция вот этого подхода к архитектуре.

И вот здесь стоит поработать с происходящему. Конечно, можно спокойно проанализировать эту коллекцию, подобно любой другой, хранящейся в каком-нибудь музее или у частного коллекционера. Но это архитектурная коллекция реально стоящих и строящихся домов. Такого нет в России, и я не знаю аналогичных примеров в мире. Просто потому, что коллекционировать архитектуру — весьма дорогостоящее удовольствие и очень тонкий менеджмент, который возможен совсем не в любой ситуации.

Скажем, аналогичный замысел был у Академии архитектуры в начале 90-х годов. Тогда под эту идею даже выделили участок на Крылатских Холмах в Москве, и Академия архитектуры хотела звезде туда международных звезд, чтобы каждый выстроил по одному дому. Это был период большого интереса к России, и многие были готовы приезжать и проектировать. Вопрос уперся в менеджмент: никто не понимал тогда, какая за этим должна стоять бизнес-модель, и не факт, что она тогда вообще могла реализоваться.

Это был момент, когда, с одной стороны, люди не очень понимали, как нужно жить в собственных домах. Об архитекторах тогда никто ничего не знал, имена международных звезд ничего не говорили в России потенциальным покупателям домов, и они были искренне уверены, что гораздо лучше любого архитектора знают, какой дом им нужен и как его построить.

Для того чтобы идею архитектурной коллекции можно было реализовать, должен был возникнуть иной класс заказчиков. Лучшие всего — людей, которые уже строили себе дома и больше не хотят. Людей, которые обнаружили, что, купив

землю и начав строиться в престижном месте, они в лучшем случае смогли заселиться в дом через четыре года, когда выяснилось, что земли они купили мало, место стало таким, что жить там невозможно из-за густоты строящихся домов вокруг, придуманный ими с архитектором проект безнадежно устарел, состав их семьи изменился, а количество времени, потраченного ими на выбор мебели, какой-то облицовки, какой-то плитки, панелей, выключателей, сантехники и т. д., оставляет чувство глубокой неудовлетворенности за бесцельно прожитые годы. Надо сказать, что сегодня таких людей в России много. Но тогда не было.

И все равно этого мало. Если ты отказываешься от идеи самостоятельного строительства, то начинаешь выбирать из домов, построенных «под ключ», а это товар, а товар всегда тяготеет к стандартности. Такие поселки стандартных домов, постепенно повышая свой класс, стали на рубеже 90-х и 2000-х годов проектироваться едва ли не в массовом порядке, и сегодня рынок ими забит. Но даже самая прекрасная вилла, будущая повторенной в домах соседей 150 раз, приобретает привкус стандартной пятиэтажки.

Уникальные дома трудно строить, готовые дома прискорбно одинаковы. Архитектурная коллекция — выход из этой коллизии. И, вероятно, вне сегодняшней ситуации этот замысел никогда бы не реализовался. Можно сказать, месту повезло.

Нужно опустить, до какой степени повезло. По воспоминаниям Тотана Кузембаева, пять лет назад, когда эту территорию начали осваивать, она представляла собой свалку, возникшую из отходов отдыха. Лес, поля, пляжи стали загаженной бутылками, коробками, целлофаном землей с рамами от бесконечных кострищ, сломанных и вырубленных деревьев, словом, следов от огромного палаточного лагеря: летом Пирогово в день посещали до 1,5 тыс. туристов. Вряд ли, конечно, они обрадованы тем, что территория курорта теперь закрыта, машины не пускают, пива на берегу выпить не дают. Но, с другой стороны, земля вычищена и вылечена. Было бы бесконечно жалко после этого застроить ее одинаковыми коттеджами: если это уникальное место, то ему требуется уникальная архитектура. Так что архитектурная коллекция — это правильно по самой сути вещей.

Искусство на пути реабилитации

land-art

Санаторий «Клязьминское водохранилище» — первый в России опыт девелопмента, когда на территорию сначала «запускается» современное искусство, после чего место получает известность и славу, а далее преобразуется в элитную недвижимость. Проходивший здесь фестиваль «Арт-Клязьма» был одним из громких событий в современном российском искусстве. Возродив идею художественных акций open-air, он быстро завоевал симпатии публики и вырос до масштабов народных гуляний. Однако и после закрытия фестиваля Клязьма сохранила свой имидж «территории искусства» — несколько месяцев назад здесь прошла выставка художников Виноградова и Дубосарского. Об истории искусства на Клязьме — **Клавдия Щур**.

История фестиваля началась после покупки когда-то любимого советской номенклатурой, а в конце 90-х почти загнувшегося пансионата «Клязьминское водохранилище». Новые хозяева решили отметить снос старых зданий и устроить им «незабываемые похороны» руками современных художников. Те раскрасили стены граффити, на пляже устроили концептуальный костер, а на территории пансионата — инсталляцию предметов собственного искусства. Куратором этого фестиваля стал один из самых коммерчески успешных российских художников — Владимир Дубосарский. С тех пор на «Арт-Клязьме» выставлялись работы самые смелые, странные и необычные.

В 2004 году, когда фестиваль уже стал популярным культурным событием, Ай-дан Салахова представила здесь свой проект «Кааба-2»: сквозь прорези в кабинке можно было увидеть то же, что и порабощенная женщина, то есть других таких же порабощенных женщин. Здесь выставлялась картина Константина Звездочетова «Это не менструация». А по берегам Клязьмы бродили представители вымирающего вида сказочного персонажа — Белоснежки, подобранные художницей Катрин Бай. Все это было частью русско-французского проекта «Бульдозеры III», в котором предпринималась попытка осмыслить российскую реальность как стройплощадку, на территории которой перепахивается реальность и идентичность. Благодаря фестивалю возошли звезды некоторых молодых художников — Дианы Мачулиной, Ростана и Марины Тавасиевы, которые сегодня выставляются в ведущих московских галереях. Инсталляции Александра Бродского, творения Андрея Бартенева и перформансы художников группы «Синие носы» Мизина и Шабурова — для всех нашлось место.

В сущности, это был первый в России масштабный опыт land-art. То ли произведения искусства сливались с природой, то ли природа сама становилась искусством. Взяте, к примеру, выставлявшуюся на фестивале березку Тавасиева. Или постройку Наседкина, из которой открывались 33 вида Клязьмы. Или торчащий из реки аквариум с золотыми рыбками и березки, одетые в платья невест. Казалось, что это очень элитарное искусство, доступное только знатокам западноевропейской художественной практики 60–70-х годов. Но число посетителей «Арт-Клязьмы» увеличивалось с каждым годом — до размеров массовых мероприятий.

Оказалось, современное искусство вполне вписывается в любимый народом формулу отдыха «хлеба и зрелищ», потому как искусство не мешает загорать на траве, пить вино и есть шашлык. А что касается «зрелищ», то «Арт-Клязьма» предложила обывателю возможность, особенно не утруждая себя, все-таки взглянуть по-ново-



му на привычную картину мира. К примеру, творение группы «Объединение архитекторов» «Леса в Лесах» воплощало детскую мечту забраться на самую вершину дерева без всякого риска для жизни.

Добиться этого удалось с помощью простого приема: каждый следующий этаж строительных лесов открывал зрительно новую панораму. Масштаб народных гуляний требовал народных же развлече-

ний на свежем воздухе. Для этого устроены были различные фейерверки и иллюминации, тир, эоловы арфы, городошные пирамиды из бутылок. Обустроили даже летний кинотеатр под открытым не-

бом с расставленными на полянке стульчиками, где из динамиков звучали саундтреки к известным советским фильмам, а в качестве экрана выступала лесная чаща.



В 2005 году, перед своим закрытием, фестиваль совершил еще один смелый шаг: вышел из привычного летнего формата. Кураторы мероприятия Владимир Дубосарский и Ольга Лопухова решили, что «опыт анекдотической самоидентификации русских почти всегда включает в себя архетипы русской зимы». Так, вместо привычной «Арт-Клязьмы» с ее акциями и перформансами в течение целого уикенда появился однодневный «Фактор зимы». Второе название фестивалю дал перформанс Александра Петлюры «Снегурочки не умирают», посвященный памяти пани Брони. Главной темой фестиваля стала сама зима. Кирилл Александров показал железные лыжины, Константин Батынков разрисовал черной краской лед, Ростан Тавасиев сшил из ткани искусственный снег, а Тотан Кузембаев проветривал водохранилище с помощью форточек. В роли Дедов Морозов выступили «Синие носы» — Александр Шабуров и Вячеслав Мизин, которые показали свой традиционный перформанс «Фейерверк».

Проектов на зимнем фестивале было, конечно, меньше, однако концепция однодневной «Арт-Клязьмы» осталась такой же — «народно-интеллектуальные гуляния». Эта идея была реализована, к примеру, в плетеной деревне художника Николая Полисского. На один день она ожила и наполнилась крестьянами из калужского села Николо-Ленивца, которые готовили еду. А еще — в горке с лабиринтом от арт-группы «Николай Полисский and Company». В стоящий на замерзшем водоеме черный куб Бориса Бернаскон с названием «Центральный дом художника» можно было войти, только предъявив двуступище, бонусом был глоток шампанского. Так художники и посетители простились со своей «территорией искусства».

«Арт-Клязьма» ушла, а традиция «искусства на Клязьме» сохранилась. В сентябре 2006 года здесь прошла выставка Виноградова и Дубосарского «Легкость бытия». В тематических павильонах расположились несколько десятков полотен, написанных специально для этого события, которые, по сути, представляют историю развития человечества. В результате, предполагают Виноградов и Дубосарский, мы окажемся «На дне», как в одноименном цикле художников, представляющем «подводный мир» без людей. Гвоздем выставки стала картина «С чего начинается Родина», созданная «артелью олигархов» под руководством художников. Писанное «золотыми кистями» полотно можно принять за фантазию на тему будущего Клязьмы, где на берегу резвятся полубогаженные атлеты и бродят жирафы. Впрочем, всяческих атлетов, яхтсменов и игроков в гольф на водохранилище и сейчас пруд пруди. А вот жирафов, видимо, только предстоит завезти.

Артем Кузнецов: жить за забором неудобно

СТИЛЬ ЖИЗНИ

Генеральный директор ООО «Объединенные кондитеры» АРТЕМ КУЗНЕЦОВ — лучший пример «человека из Пирогова»: успешный бизнесмен, яхтсмен, игрок в гольф, любитель современного искусства.

— Чем вас привлекает концепция поселка Пирогово?

— На мой взгляд, этот проект отличается от обычных коттеджных поселков, которые являются просто скоплением домов. Раньше люди покупали участок и возводили вокруг него как можно более высокий забор. Им хотелось от всех отгородиться и оказаться в безопасном месте. Это желание связано с восприятием мира в начале 90-х. Но на самом деле жить в таких условиях некомфортно. Солнца, например, за каким-нибудь шестиметровым забором просто не видно. Свою территорию можно оградить и другими способами. Главное, чтобы для взгляда не было преград. Разные могут быть варианты. В любом случае все эти условные границы вписаны в природный ландшафт. Концепция курорта Пирогово — это максимально открытое пространство. Причем открытость не означает, что на территорию может проникнуть кто-то посторонний. Я бы сказал, что редкий поселок настолько хорошо охраняется. Такой службы безопасности я не встречал нигде.

Проекты развития некоторых элитных подмосковных направлений стали слишком ограниченными с точки зрения пространства. Негде бегать, гулять, заниматься спортом. Чтобы добраться до фитнес-клуба, тебе приходится ехать по кривым улицам, где тоже нет серьезной системы безопасности. Погулять в лесу ты не можешь, потому до него еще дойти надо, и к тому же не понятно, кем он охраняется и охраняется ли вообще. Так что по большому счету твой забор тебя ни от чего не спасает. Проще тогда жить в центре города в хорошо охраняемом многоэтажном доме. Да и проблем меньше: не надо в пробках стоять полчаса, потом приезжать, упираться взглядом в забор и нигде не выезжать за территорию. Здесь, в Пирогове, сразу появляется ощущение, что ты в лесу, за городом. Хочется бегать, кататься на велосипеде. При этом ты не встретишься с посторонними людьми: в Пирогове люди подбираются по образу жизни, мировоззрению, так что «крут избранных» ограничен.

— А где вы останавливаетесь, когда бываете в Пирогове?

— Пока в небольшом одноэтажном гостевом домике, сделанном архитектором Бродским. Там просторная



гостиная, спальня, веранда — собственно, это все. Но домик комфортный, красивый, стоит, как в сказке, на лесной опушке. Планировка и остекление сделаны таким образом, что в нем есть ощущение свободы, большого открытого пространства. Ведь бывает так, что находишься в огромной комнате, но она кажется тесной. А там из-за того, что из четырех стен три — стеклянные, такое чувство, что ты сидишь на этой самой опушке. Очень оригинальна форма дома. Это современная архитектура, но при этом там нет ничего неудобного и нефункционального.

— Как свободное время проводите на Клязьминском водохранилище?

— Там есть масса занятий. Как я уже говорил, я люблю парусный спорт. Прекрасное развлечение — конный спорт, в Пирогове есть несколько конюшен. Так что можно кататься на лошади по лесу или заняться конкурсом. Ну и, конечно, новое увлечение российского бомонда — игра в гольф, которая в последние время у нас приобретает все большую популярность. Небольшое количество россиян занимались этим спортом с начала 90-х, когда были построены два первых гольф-клуба — в Нахабине и в Москве. Но, как ни странно, дополнительные гольф-поля за следующие 15 лет так и не были созданы. А вот за последние три-четыре года появилось огромное количество проектов.

Сложно сказать, почему это пришло к нам в 2003–2005 годы. Наверное, мы выросли, стали немного свободнее от бизнеса, которым были всецело поглощены в 90-е годы. Закончился этап кризиса, промышленность начала расти, да и люди все поняли: чтобы плодотворно работать, надо активно отдыхать. К тому же этот спорт успешно соседствует с бизнесом: здесь можно играть и общаться со своим партнером. А это очень важно, когда ты можешь

провести время с нужными людьми. Так что появление гольф-клуба в Пирогове было закономерно.

Могу сказать, что это одно из самых интересных полей, которые существуют в России. Оно очень живописное: архитектуру удалось сохранить природную красоту этих мест. По уровню сложности поле оптимальное: есть разные лунки, так что удовольствие получают и новички, и профессионалы. Кроме того, в столичных гольф-клубах не покидает ощущение, что ты в городе, потому что вокруг высотные здания. Во многих подмосковных клубах другая проблема: слишком много членов — это слишком дискомфортно. В Пирогове же внимательно следят за тем, чтобы количество людей было ограничено, потому что этому проекту в меньшей степени интересны деньги и в большей — комфорт человека.

— Что вы думаете о детских лагерях, которые планируется в Пирогове организовать летом?

— Это любопытный проект. Дети попадают в комфортную среду обитания, где много открытого пространства, спорта, экстрим-зона в лесу. Они будут жить в военных палатках с полевой кухней под присмотром инструкторов. Попробуют все виды спорта: от парусного и конного до гольфа и плавания. Скорее всего, будут предусмотрены уроки иностранного языка. Главное, что, с одной стороны, это охраняемая территория, а с другой — дикая природа, походные условия, где дети все сами делают, рубят дрова. Такое сочетание — редкость. Чтобы организовать подобное, нужна большая территория, где есть вода, лес, поле, гольф, стрельба из лука, лошади. Наверняка в мире есть что-то подобное, но если меня спросить, я не знаю, куда послать ребенка, чтобы он находился в безопасном месте и имел разнообразное времяпрепровождение. А для правильного воспитания детей это просто необходимо. Чтобы они правильно формировались и не влипали в разные постыдные истории, в которые нередко попадают даже дети из самых обеспеченных семей. Нужно прививать детям тягу к чему-то хорошему и полезному. Вряд ли в формировании личности так же хорошо помогут поездки с родителями в Сен-Тропе.

— Как вы считаете, в чем главная идея Пирогова?

— Этот проект во многом показывает, куда нам надо двигаться. Хотелось бы, чтобы больше поселков, жилых кварталов шли в том же направлении, что и Пирогово, стремились к творчеству и открытости. И это будет менять образ мыслей человека. Хорошо, что у России имперские амбиции, пусть государство будет крепким и территориально целым. Но человеку в своей стране хочется дышать свободно...

Надежда Маляровская: успех гарантирован

ЭКСПЕРТИЗА

Генеральный директор входящего в тройку лидеров по объемам продаж элитного жилья в столице и Подмосковье агентства «Сохо-риэлти» НАДЕЖДА МАЛЯРОВСКАЯ рассказывает о том, чем Пирогово привлекает покупателей.

Концепция Пирогова понятна любому человеку с чувством стиля и вкуса, который туда приезжает. Поселок не подпадает под какие-либо критерии, потому что он эксклюзивен. Это уникальный случай, когда продукт не пытается «попасть в рынок», а находится как бы вне рыночной ситуации. В принципе сейчас дома в Пирогово можно продавать по любой цене, какую захочет продавец. И покупатель найдет, потому что аналогов в России нет. Причем при таком продукте, который максимально качественно исполнен и является эксклюзивом на рынке, продавец не нужен. Этот проект сам себя продает.

И нам всем сейчас очень интересно наблюдать, как все будет развиваться. Понятно, что успех гарантирован, но любопытно — на каких уровнях. Дом Александра Бродского, который сейчас строится в Пирогове, гениален. Если раньше мы могли представить себе только такое деление, что на первом этаже находится зона для гостей, на втором — приватная, то архитектор просто разнес это в разные плоскости. Получилось два дома, две идеи в одном.

Многие застройщики постоянно используют штампы. В названии обязательно должно быть слово «элитный», а в качестве потенциального покупателя рисуют образ «преуспевающего бизнесмена». На самом деле это только замыливает глаз. Надо от этого абстрагироваться и строить так, как будто для себя. И тогда твой проект клиент всегда оценит. Если же ты хочешь продать человеку просто бизнес-ситуацию и заработать денег, то он это почувствует и для себя ничего не купит. Он предпочтет что-то с элементом креатива, когда увидит, что застройщик подумал о нем, захотел ему сделать приятное. И вот такие проекты называются креативными. Без этого всегда скучно, неинтересно. Вкус и качество исполнения — вот это привлекает покупателя.

«Элитный» покупатель, у которого есть не один дом в разных уголках мира, прежде всего хочет видеть концепцию жизни. Если она его устраивает, ему, по сути, все равно, будет ли это деревянный дом, кирпичный и какие панели будут там висеть. И Пирогово прежде всего концепция, которую каждый понимает и в которой приятно жить. При этом очень высокое качество исполнения.

Вроде бы это естественно: когда ты что-то строишь, ты должен подумать о том, чтобы людям было удобно. Разделить зоны, где играют дети и

собираются взрослые. Некоторые пытаются это сделать, но просто в Пирогове это удалось наиболее качественно. А что мы наблюдаем в других поселках? Непродуманную концепцию, не слишком качественное исполнение, где одно на другое навешивается, а сверху нацарапали фразу «элитный поселок».

Сейчас на рынке готовится еще одна интересная концепция. Пока еще рано о чем-то говорить, проект будет представлен весной. Это поселок модного современного архитектора, unplannedный на совершенно необычном ландшафте с большими перепадами. Конечно, этот проект не аналог Пирогова, он в другой ценовой категории, но подход один: максимальное уважение к покупателю. Не просто зарабатывать на нем деньги, но и думаешь о нем. Поселок будет называться «Четыре двора», и там будет предложено четыре концепции.

Сейчас развивается конкуренция, на рынке будет появляться все больше креативных проектов, предлагающих определенную концепцию жизни. Любые другие будут просто проигрывать. Плохих проектов станет меньше. Можно прогнозировать, что в ближайшие пять-шесть лет подмосковные поселки будут гораздо более продуманными. Так что Пирогово — это проект, который заставит подтянуться других застройщиков.

ДОМ цены

По высшему разряду

бизнес-класс

Непрерывный рост цен в последние годы привел к тому, что покупатели квартир стали рассматривать Подмос-ковье не как место дачного досуга, а как основное место для проживания именно в условиях города. К тому же в области идет колоссальное строительство. Новые мно-гоквартирные жилые дома строятся на 500 площадках разной степени освоения. Такой массовый рост строи-тельных проектов привел к формированию предложе-ний жилья бизнес-класса, отличающегося от основной массы новостроек.

Пора изобретений

Подмосковная недвижимость бизнес-класса не вписывается в московские стан-дарты. Устойчивого образа такого жилья пока не сформировалось, и застройщики вместе с архитекторами придумывают са-мые разные идеи домов.

В располагающем немалой террито-рией Подмосковье почти нет проектов высотных комплексов наподобие моско-вских «Алых парусов». Норма для подмо-сковных строек — 12–14 этажей. Проекты большей этажности встречаются только в примыкающих к столице городах, где зем-ля под застройку уже становится дефици-тной. По словам Сергея Канаева, главы ком-пании «ПИК Регион», ведущей активное строительство в Химках и Долгопрудном, существенных земельных ресурсов, поз-воляющих вести проекты комплексной застройки, в этих городах практически не осталось.

Одним из наиболее заметных проек-тов, вышедших на рынок в минувшем го-ду, стал микрорайон «Спасский мост», ко-торый строит в Павшинской пойме ком-пания «Комстрин». По сути, это финаль-ный аккорд застройки Красногорья. Как правило, именно в таких ситуациях на рынок выходят проекты более высокого уровня, чем предшествовавшие им.

«Спасский мост» — именно такой слу-чай. А Павшинская пойма — одно из на-более выигрышных в градостроительном отношении мест. Проект включает три этапа строительства, из которых наиболее представительным станет завершающий. Это три 30-этажные башни с видом на Мос-кву-реку. Они будут стоять на общем дву-хэтажном стилобате — проектное реше-ние, которое применялось на известных московских объектах бизнес-класса. В сти-

лобатной части будут размещены объекты инфраструктуры, еще ниже — паркинги.

Цена метра здесь не сильно отличается от московской. В настоящее время на от-дельных объектах Красногорья встречают-ся предложения жилья в серийных домах на уровне \$3300 за 1 кв. м, и для близких столичных предместий это, надо полагать, не предел.

В компании «Комстрин» особо отмеча-ют, что планировка корпусов позволила обеспечить большинство квартир панорам-ным видом на Москву-реку. Кстати, у ново-го микрорайона есть любопытная геогра-фическая особенность: он является своеоб-разным зеркалом одной из известных мо-сковских новостроек — комплекса «Алые паруса», которые расположены на противо-положном берегу Строгинской поймы.

Однако наряду с такими крупными комплексами в Московской области ак-тивно создаются и объекты небольшого масштаба. К таковым относится, напри-мер, поселок «Новая Опалиха», распола-женный в 10 км от МКАД по Волоколам-скому шоссе (напротив села Новониколь-ское). Поселок включает семь малоэтаж-ных (четыре-пять этажей) корпусов, где предусмотрены и квартиры с большими террасами (над выступающими гаражами, расположенными на первом этаже), а так-же двухэтажные квартиры в верхней ча-сти. Кроме того, в Опалихе строится не-сколько корпусов таунхаусов. Проект со-четает присущее бизнес-классу отсутствие инженерных излишеств с клубным фор-матом жизни: в поселке будет меньше со-тни владельцев недвижимости.

Впрочем, иногда застройщики подмо-сковных городов создают нечто в градост-роительном отношении похожее на мо-сковские дома. Таков, к примеру, жилой

комплекс «Пуливер» в Мытищах (груп-па компаний «Стройтэкс»). Он состоит из трех башен, расположенных вдоль улицы Комарова, и длинного корпуса позади них — в ином оформлении, но в той же компо-зиции, что столичный комплекс «Миракс Парк» на проспекте Вернадского.

Особый случай

Еще один вариант бизнес-класса в Подмо-сковье — это крохотный сегмент рынка (от силы 10–12 домов), где квартиры про-даются дороже, чем частные дома в окре-стностях Рублевского шоссе. Это и отдель-ные проекты вроде комплекса «Сосны» на Николиной горе или дома в «Жуковке-1», и небольшие микрорайоны, развивающи-еся как закрытая клубная территория.

Среди последних наиболее известно место, именующееся «Кунцево-2» (это за-крытая охраняемая территория рядом с МКАД, на которой расположены несколько домов бизнес-класса верхнего уровня). Покупатель такой недвижимости не впол-не обычный клиент на рынке городских квартир Московской области, однако его социальный портрет хорошо известен. Обычно это предприниматели, зарабо-тавшие средства для покупки недвижимо-сти именно в последние годы, но не желающие связываться с содержанием собственного загородного дома.

По описанию людей, работающих с по-добными клиентами, средний возраст та-ких покупателей — около 40 лет, они часто бывают женаты, причем не в первый раз, у супругов существенная разница в возрасте. Они предпочитают потратить \$1,2–2 млн на квартиру в доме, который расположен в живописном месте и в котором живут люди того же круга, а рядом имеется частное об-разовательное заведение.

В ближайшие годы ожидается появле-ние нескольких проектов аналогичного потребительского класса, однако доля та-кого товара на рынке подмосковных ново-строек всегда будет оставаться весьма скромной.

Тяжелые проекты

Особенностью подмосковного рынка, влияющей на характер предложений бизнес-класса, является наличие огромного коли-чества объектов более низкой категории. Если в Москве к экономклассу относятся панельные серии (пусть даже предлагае-мые за \$3500–4000 за 1 кв. м), то в Москов-ской области заурядным предложением оказывается монолитно-кирпичный дом, построенный по индивидуальному проек-ту, и стоимость такого жилья, как правило, не превышает \$2000 за 1 кв. м (если не счи-

тать «золотых» мест прямо рядом с МКАД вроде Павшинской поймы). Такие дома, как и подобает объектам эконом-класса, как правило, похожи друг на друга и раз-личаются только «привязкой к местности».

На этом фоне проекты, связанные с соз-данием жилья, которое действительно от-личается от общей массы новостроек, ча-сто оказываются проблемными, и их реа-лизация затягивается. Это связано с фи-нансированием проектов. Чтобы постро-ить нестандартный дом и привлечь поку-пателей, способных купить жилье такого класса, нужны дополнительные вложе-ния. А ценовой потолок Подмосковья не всегда позволяет их окупить; домов стро-ить много и не всегда амбициозные про-екты оказываются наиболее привлека-тельными для покупателей. К тому же слу-чается, что необычные архитектурные идеи воплощаются в неблагоприятном окружении, и примеров тому немало.

Так, на рынке ближнего Подмосковья известен жилой комплекс «Ренессанс» в Подольске (Красногвардейский бульвар, вл. 33). В рекламных предложениях мож-но увидеть корпуса, по архитектурному решению не уступающие лучшим моско-вским проектам бизнес-класса. Однако воз-водится «Ренессанс» на участке внутри жи-лого квартала старых панельных домов, причем на окраине города с малообеспе-ченным населением и дешевой водкой в окрестных магазинах.

Аналогичный случай — проект жилого комплекса «Каскад» в Мытищах (Новоми-тищинский проспект, вл. 41). Он напоми-нает доходные дома, строящиеся в курорт-ных городах рядом с пляжем: боковой фа-сад сделан уступами, на каждом этаже име-ется обширная терраса с видом на море. Но в данном случае любоваться предстоит уз-ким, заросшим камышами ручьем — имен-но так выглядит в этом месте река Юза. Пан-ельное окружение с одной стороны и вет-хие дачи — с другой тоже не добавляют «Ка-скаду» привлекательности. Не исключено, что именно по причине несовпадения про-екта и места его реализации площадка до сих пор остается в числе проблемных ново-строек (минувшей осенью стройка пред-ставляла собой огороженный забором уча-сток с застывшим на нем экскаватором).

Однако даже более успешные проекты бизнес-класса сталкиваются с проблема-ми. Например, упоминавшийся выше по-селок «Новая Опалиха» начал строиться еще в начале десятилетия. Несмотря на высокую степень готовности корпусов, не так давно на сайте, посвященном проекту, срок завершения работ — третий квартал 2006 года — был заменен на 2007-й.

Определение круга

И все же, несмотря на разницу форматов проектов, которые позиционируются как жилье бизнес-класса, а также разную сте-пень финансовой успешности строитель-ства, подмосковный рынок жилья бизнес-класса в ближайшие годы обещает сущест-венно вырасти.

Тому есть несколько предпосылок. Прежде всего завершилась, как считают участники рынка, эпоха краха девелопер-ских компаний. Им на смену в последние годы пришли застройщики, которые благо-получно осваивают бывшие некогда проблемными площадки. При этом устой-чивость работы относительно небольших компаний зачастую обеспечивается нали-чием «административного ресурса» в дан-ном населенном пункте. Именно такие компании получают лучшие участки под точечную застройку.

Наличие леса, парка, объектов ин-фраструктуры, близость к историческо-му центру, хороший уровень строитель-ных работ делают такие площадки попу-лярными у покупателей. Довольно мно-го единичных домов, строительство ко-торых началось в прошлом году, в теку-щем выйдут на рынок. И, как показывает практика, такие объекты распродают-ся быстро. Например, жилой комплекс на улице Советской в Электростали был це-ликом раскуплен за два с половиной ме-сяца, как и аналогичный объект на зеле-ной окраине города Железнодорожного, возводимый компанией, близкой к главе города.

Еще одна важная тенденция на под-московном рынке недвижимости бизнес-класса — значительное расширение зоны строительства. Если два-три года назад она располагалась в пределах 10 км от Моск-вы, то сегодня в нее вошли такие города, как Звенигород, Домодедово и даже еще более отдаленный от столицы Дмитров.

Постепенно формируется рынок совре-менных нетиповых домов и на периферии Московской области. Сейчас, например, к продаже предлагаются квартиры в кирпич-ном доме клубного формата (четыре этажа) площадью до 80 кв. м по цене 29 тыс. руб. за 1 кв. м в Клину, удаленном от Москвы почти на 100 км. Или жилой комплекс «Виктория-парк» в Коломне, где метр мо-нолитного жилья предлагается за \$1640–1670. Возможно, предложение для сегодняшнего рынка чересчур смелое, однако то, что по-добные проекты реализуются и число их растет, свидетельствует о неизбежности развития рынка жилья бизнес-класса на всей территории Подмосковья.

Валентин Корнев

А для вас место имеет значение?

Рената Литвинова, актриса, режиссер:
— Еще как имеет. Переехать за МКАД я бы не согласилась, даже если бы мне подари-ли там квартиру. Пока туда доберешься, 50 депрессий переживешь!

Александр Гафин, член совета директоров Альфа-банка:
— Конечно, и я бы с удовольствием пере-ехал из Москвы: в столице скоро невозможно станет жить. Здесь слишком много строится. А гигантские пробки чего стоят? Я бы посе-лился на калужском направлении.

Константин Ремчуков, владелец, главный редактор «Независимой газеты»:
— Нет, пока я хочу жить только в Москве. Два года назад мы переехали из Подмосковья в Москву, где сосредоточена культурная жизнь. Просто однажды мы сели с женой и подсчи-тали, что ежедневно, чтобы посмотреть како-ую выставку или сходить на премьеру, мы тра-тим три-четыре часа только на дорогу. За не-делю это выходило 24 часа, а за год — 61 день в дороге. Мы решили, что это бездарно поте-рянное время, и купили квартиру в Москве. Теперь никакие новые дома улучшенной пла-нировки не заставят меня уехать из Москвы.

Андрей Макаревич, музыкант:
— Я уже лет 20 живу в Подмосковье и ни за что на Москву его не променяю. В Подмо-сковье мне комфортнее, спокойнее, и в Мос-кву абсолютно не тянет. Я в свое время жил на Ленинском проспекте, и подо мной жила не вполне психически нормальная соседка, которая считала, что я ее свихаю со света. Я получил такой опыт, что мне хватило на всю остальную жизнь.

Степан Орлов, депутат Мосгордумы, глава комиссии по городскому хозяйству и жилищной политике:
— Если бы я знал, что могу кардинально улуч-шить свои условия, то поехал бы в Подмо-сковье. У меня есть несколько знакомых се-мей, которые улучшили свои жилищные ус-ловия, переехав за МКАД. Москву и Москов-скую область давно надо бы считать не раз-ными субъектами федерации, а одним Мо-сковским регионом. С единой трудовой миг-рацией. Разрабатывать транспортную и жи-лищную системы надо исходя из этого.

Алексей Митрофанов, депутат Госдумы:
— Это во многом зависит от места работы. Если ты свободный художник и можешь поз-волить себе работать дома, то Подмосковье — приемлемый вариант. Я каждый день езжу к 11 часам в центр, в Думу. И никакие мигалки не помогли добраться быстрее, чем за час двадцать. А в остальном жить за городом неплохо. До избрания в Думу я жил на Нико-линой горе и в Москву выбирался по край-ней необходимости.

МЕСТ НЕТ...

Менеджер по продажам
Ной

р е з и д е н ц и я Б Е Н И Л Ю К С



Реклама
Гран-При "Поселок года - 2004-2005" портала WWW.KOTTEDEJ.RU
Лауреат премии "РосБизнесКонсалтинг" в номинациях "За высокое качество - 2004" и "За формирование новых стандартов качества жизни - 2005"
Золотая премия в номинации "Поселок года - 2005" класса Элит Экспертиза "Проверено. Building" - ***** (высший балл)

www.benelux.su

77 555 11

Новорижское шоссе

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Что в имени тебе моем?

ярмарка тщеславия

Желающих купить дом знаменитости много, а таких домов мало. Загородные дома, в которых жили знаменитости, — небольшой, но очень своеобразный сегмент рынка. Казалось бы, приятно, сидя у камина, рассказывать друзьям о том, что в этом доме писатель N написал такую-то повесть, вдохновленный пейзажем, который и сегодня виден из окна. И уж, во всяком случае, имя прежнего владельца должно значительно увеличивать рыночную стоимость таких домов. Но на самом деле все не так просто.

Дом на сувениры

В новостях то и дело появляются сообщения о продаже на Западе домов, принадлежавших знаменитым людям. Часто благодаря «именной» составляющей цены такие дома оказываются многократно дороже аналогичных безымянных объектов. Например, осенью 2006 года за \$5,95 млн был выставлен на продажу дом в окрестностях Лондона, в котором жил лидер группы «Битлз» Джон Леннон. В доме шесть спален, сауна, бассейн и прочие приятные излишества.

«На Западе достаточно популярна покупка домовладений с историей — в частности, это распространено в Англии, Франции, Австрии и Германии, где продаются средневековые замки», — говорит Валерий Мищенко, директор по развитию компании Rodex Group. Впрочем, что там дома! На Западе поклонники знаменитостей готовы покупать даже строительные материалы. Например, неоднократно выставлялись на аукцион... кирпичи ливерпульского дома, в котором вырос Джон Леннон, и других домов, связанных

с «Битлз». Причем эти кирпичи успешно продавались по цене до \$500 за штуку.

Картина художника лучше, чем его дом

Однако проводить аналогии между зарубежным и российским рынком не стоит. И дело не в отсутствии у наших людей денег или любви к своему историческому наследию. И того и другого у них в избытке, если судить по тому, на какую высоту наши соотечественники загна́ли цены на «русских» аукционах за рубежом. Но с «именными» до-

мами в России ситуация совсем другая. До недавнего времени наличия «городских» удобств в домах за пределами городской черты не предполагалось. И загородные дома выдающихся людей — а чаще всего это были дачи — сегодня не дотягивают до почетного звания «элитная недвижимость».

Удобства могла себе позволить партийная элита, но дома, где она обитала, не были частными и сегодня редко представлены на рынке. Что мы имеем в итоге? Остались дореволюционные усадьбы и дачи знаменитостей советской поры, расположенные в основном в «клубных» дачных поселках того времени. Это два совершенно разных сегмента рынка, и в каждом свои правила игры и ограничения. Если говорить об «именных» домах, представленных на рынке, то это в основном именно дачи, потому что усадьбы часто являются памятниками архитектуры и в этом случае исключены из рыночного оборота.

Сколько стоит имя?

Большинство «именных» загородных домов лишено «исторических» обременений, особенно если они уже меняли владельцев. Имя владельца не накладывает никаких ограничений на объект, если он не признан в официальном порядке домом-музеем. «Если дом имеет культурную ценность и включен в число памятников архитектуры, то ограничения могут быть самыми жесткими», — объясняет Валерий Мищенко. — Нельзя менять не только архитектурный облик домовладения, но и его внутренний вид, в том числе планировку помещений. Если же домовладение не является архитектурным памятником, то ограничений никаких нет, кто бы ни был прежде его владельцем».

По словам Алеси Мирошниченко, руководителя отдела маркетинга и рекламы компании «Терра-недвижимость», статус памятника архитектуры спас от сноса и реконструкции дачу Вересаева на Николиной горе. Правда, на участок никаких ограничений не было. Поэтому дача была продана частному лицу, и теперь новые хозяева соседствуют с памятником.

У богатых — коттеджи, у великих — дачи

«Так называемые советские клубные поселки образовывались в период с 1946 по 1980 год советской номенклатурой», — рассказывает Жанна Щербакова, директор департамента загородной недвижимости компании «Мизэл-недвижимость». — Утверждать, что дома, расположенные в них, могли бы считаться памятниками архитектуры, нельзя, поскольку существенное влияние на эти



Усадьба Шереметевых будет восстановлена, а затем выставлена на торги

поселки и архитектурные принципы их возведения оказывало законодательство того времени и отсутствие частной собственности на землю и строения, которые предоставлялись государством в пользование на время работы чиновника на том или ином посту. Сегодня эти поселки на 75% перестроены, поскольку земля и госдачи были приватизированы в период проведения земельной реформы».

Сейчас в стародачных местах сильно ограничено предложение на дома и участки, а домов «с именами» за год на рынке появляются и вовсе единицы. «Да и спрос на такие места сократился в последние годы», — констатирует генеральный директор компании «Терра-недвижимость» Тимур Сайфудинов. — Предпочтения покупателей смещаются в сторону приобретения земли на территориях новых коттеджных поселков. Немаловажным фактором при выборе загородного жилья является социальная однородность и безопасность. При покупке жилья в стародачном месте этого вряд ли можно ожидать».

История и география

Сегодня нельзя купить себе статус, приобретая дом знаменитого человека, считают эксперты. Правда, полного единства мнений в этом вопросе нет. Например, Валерий Мищенко указывает на то, что именно статусность является основным мотивом при покупке таких домовладений: «Довольно часто эти дома находятся в окружении не очень презентабельной застройки, отсутствует развитая инфраструктура. Поэтому вполне можно говорить о том, что в жертву статусу приносятся наличие подходящего окружения и комфорт проживания».

Но есть и другая сторона медали. Часто для покупателей домов знаменитых людей важна не история, а география. «Как правило, „именные“ дачи располагались в самых престижных местах Подмосковья, напри-

мер на Николиной горе, в Барвихе, Жуковке на Рублево-Успенском шоссе, в Баковке на Минском шоссе», — рассказывает Максим Сухарьков, управляющий партнер компании Soho Realty. — Для них выбирались участки с самыми живописными окрестностями — лесные, недалеко от реки или пруда. Востребованность такой земли крайне велика и сейчас. Иногда на рынке появляются небольшие куски земли, отрезанные от участка старой „именной“ дачи. Наследники часто готовы продать часть участка. При существующей на рынке цене земли вырученных средств вполне хватит, чтобы на месте старой дачи построить очень достойный современный дом».

До основания, а затем...

Проблема в том, что расположенные на таких участках дома никак не могут соответствовать сегодняшним стандартам дорожного жилья, замечает Максим Сухарьков. Потому, приобретая «именной» участок, новый собственник предпочитает снести старый дом, несмотря на то что он является «историческим наследием», и построить на его месте современный коттедж.

«...Конечно, нужно поубрать, почистить... снести все старые постройки, вот этот дом, который уже никуда не годится, вырубить старый вишневый сад...» Кстати, бизнесмен Лопухина предполагал размещение дачников на месте срубленного сада.

Таких примеров сегодня немало. «Дача Шостаковича, располагавшаяся на 40 сотках, была поделена, и 18 соток земли продавали под застройку несколько раз», — вспоминает Алеси Мирошниченко. — Рядом с домом великого композитора построили современную дачу и продали. Можно сделать вывод, что в стародачных местах покупают в основном землю». При этом в компании Soho Realty отмечают, что цена на землю, ранее принадлежавшую известным людям, в принципе не отличается

КВАРТАЛ
открытое акционерное общество

ЭЛИТНЫЕ квартиры
на **ЛЕНИНСКОМ**

- 15 минут ходьбы от ст. м. "Проспект Вернадского"
- подземная двухуровневая автостоянка на 166 машиномест
- круглосуточная охрана
- квартир в доме: 78
- площади квартир: 2-к. кв. от 95.6 до 105.4 кв.м 3-к. кв. от 117.0 до 147.4 кв.м 4-к. кв. от 161.0 до 187.9 кв.м 5-к. кв. от 195.1 до 216.1 кв.м
- высота потолков: 3.1 м

(495) 232-22-11
www.kvartal.ru

Ленинский проспект, 126-1
Проектная декларация опубликована на www.kvartal.ru

ИПОТЕКА

На правах рекламы Лицензия ГС-150-02-22-07/7280367844000050-1

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЁЛОК



Никольская Слобода

Современные уютные дома ■ Земля без подряда на строительство

- | | | |
|--------------------------------------|---|-----------------------------------|
| Центральные коммуникации | ■ | Круглосуточная служба сервиса |
| Профессиональная служба безопасности | ■ | Универсальные спортивные площадки |
| Теннисные корты | ■ | Ресторан |
| Ландшафтный парк | ■ | Искусственный пруд |

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

от цены аналогичного «безымянного» участка. «Спрос на такие предложения высок, но исключительно в силу очень привлека- тельных природных характеристик мест- ности», — уверяет Максим Сухарьков. Далеко не все дачи знаменитостей стро- ились на больших участках. Напротив, та- кие предложения встречаются довольно редко. Изредка на рынке появляются и имена партийно-государственной элиты советского времени, которые могут вклю- чать даже охотничьи угодья. Например, как рассказали в компании «Тerra-недви- жимость», дом Брежнева, принадлежав- ший его наследникам, до недавнего време- ни сдавался в аренду «охотникам за экзоти- кой советского периода». Стены в этом до- ме были увешаны коврами и барельефами «великого вождя». Потом дачу продали.

Наследие и наследники
Дети и внуки знаменитостей часто прода- ют или сдают внаем доставшуюся им в на- следство недвижимость довольно дешево. Например, дача режиссера Григория Алек- сандрова и его жены актрисы Любви Орловой попала на рынок аренды: внук Александра, который живет в Париже, увез за границу все семейные архивы, за- тем за смешные по сегодняшним меркам деньги продал квартиру деда на Большой Бронной, где хотели сделать музей, а дачу сдал иностранцам. По мнению Валерия Мищенко, прода- ют такие домовладения в основном люди, испытывающие финансовые затрудне- ния. Кстати, в любых делах с наследова- нием недвижимости велики юридиче- ские риски, так что при покупке помощь юриста будет нелишней. «Владения, ранее принадлежавшие людям с такими извест- ными фамилиями, как Шостакович, Бонч- Бруевич, Шмидт, Толстой, переходят по наследству, и судьба таких домов напри- мую зависит от воли наследников», — пред- упреждает Алеся Мирошниченко. — Не- которое количество дач продается, и не один раз. Другие же хранятся наследника-

ми как семейные реликвии. Например, прямые родственники (две внучки) Мак- сима Горького имеют загородное домовла- дение в одном из стародачных мест Барви- хи и не собираются его продавать». **Потомкам останутся дачи номенклатуры**
Существует такая закономерность: чем больше в поселке домов знаменитостей, тем хуже их сохранность, чем больше до- мов бюрократии — тем в лучшем они со- стоянии. Разгадка, конечно, не в обитае- лях, а в самих поселках. Ведомственные поселки обычно имели хороший уровень охраны и технического обслуживания, ко- торый сохранился и в «переходный пери- од» 90-х. А поселки творческих союзов бы- ли более «домашнего» типа. По словам Валерия Мищенко, охрана этих поселков минимальна (сторож или сотрудники ЧОПа), техобслуживание от- сутствует, инфраструктура примитивна. При этом доля «именных» домовладений в таких поселках может доходить до 70%, особенно в тех из них, где дома давались не по списку отдела кадров, а за индивиду- альные заслуги. В качестве примера тако- го именного домовладения Валерий Ми- щенко приводит дом семьи Михалковых, расположенный в поселке Николина Гора в 25 км по Рублево-Успенскому шоссе. Вообще, советские клубные поселки являют собой довольно пеструю картину. Анатолий Балашов, директор департамен- та загородного рынка компании Kirsanova Realty, так описывает эту социально-ком- мунальную эклектику: «С оригинальной дачей постройки 30-х годов соседствует коттедж 90-х. Некогда шикарные лесные участки размером в гектар и больше „по- пилены“ наследниками на куски и распро- даны по мере необходимости в дачах. Ветхие коммуникации. Беззубый сторож на въезде, безропотно поднимающий шлагбаум перед любой иномаркой. Соци- альное расслоение коснулось практиче- ски всех некогда тремевших поселений:

«РАНИС», «Советский писатель», Передел- кино. Тем не менее интерес к подобной недвижимости сохраняется. Видимо, привлекает аура этих мест, история». **Дома уходят вслед за бывшими владельцами**
«Именные» дома постепенно исчезают. Не только с рынка, но и вообще... «Наслед- ники продажей таких дач решают массу своих проблем, вот и продают потихонеч- ку», — говорит Анатолий Балашов. — В боль- шинстве своем эти дома нуждаются в ка- пительном ремонте, а то и попросту в сно- се. Их ценность — в земле, на которой они стоят. Если говорить о стоимости, то в слу- чае ветхости строения либо его мораль- ной смерти речь идет о максимальной це- не сотки земли в этом месте, кто бы ни был прежним владельцем. Например, сто- имость стародачной сотки на Николиной горе (естественно, в лучшей ее части) соп- ставима со стоимостью сотки в современ- ном коттеджном поселке «Коттон Вэй», расположенном по соседству». Зачастую покупателями «именных» домов становятся не ценители истории и культуры, а соседи. «На моей памяти — про- дажа старой дачи на участке, со всех сторон „обкусанном“ соседями», — рассказывает Анатолий Балашов. — То, что осталось, до- статочно долго ждало покупателя, готового смириться с причудливой формой некогда шикарного прямоугольного гектара релик- того леса». Ризлеры отмечают, что среди их клиентов практически нет тех, кто целе- направленно ищет загородные дома, при- надлежавшие знаменитостям. Зато когда такие дома попадают в руки новых вла- дельцев, там быстро проводится «воре- монт», пристраивается сауна, выкапывает- ся бассейн и появляется «лагерный» глухой забор. И если такой дом вновь попадает на вторичный рынок, то уже неловко гово- рить о том, что здесь когда-то жил писа- тель N... Впрочем, какая разница. **А нельзя ли того... без истории**
Знаменитые люди, жившие до револю- ции, чаще всего были дворянского сосло- вия. И многие из них имели загородные усадьбы. Небольшое их количество уцеле- ло до сих пор. И некоторые даже продают- ся. По словам Виктора Смоленского, руко- водителя проекта «Русская усадьба» компа- нии Penny Lane Realty, этот сегмент заго- родного рынка постепенно возрождается — до введения моратория на приватиза- цию памятников культуры около 50 уса- деб было приватизировано. «В моду входит проживание в собствен- ной усадьбе», — говорит Виктор Смолен- ский. — Под усадьбой мы понимаем архи- тектурно-парковый ансамбль, располо- женный как минимум на 5 га земли с пар- ковой или лесной территорией. Все уса- дбы можно разделить на исторические и современные. Дешевле приобрести совре- менную усадьбу. Точно так же картина да-

же выдающегося современного автора бу- дет гораздо дешевле, чем признанный ста- ринный шедевр. Тем более что создать ре- гулярный парк с двухсотлетними дубами и липами невозможно». В Penny Lane Realty ожидают всплеска активности в этом сегменте в случае отме- ны моратория на приватизацию памятни- ков культуры: этот вопрос рассматривает- ся Государственной думой, и велики шан- сы, что скоро последует положительное его решение. «Именно первичное приоб- ретение усадьбы может принести супер- прибыли», — утверждает господин Смолен- ский. — Хорошие прибыли приносит и приобретение усадьбы с нерешенными юридическими проблемами. Решение этих проблем и восстановление усадьбы позволит вывести на рынок готовый про- дукт, который может быть продан за \$50–80 млн, в то время как первоначаль- ные вложения составят \$10–20 млн». Прибыльная стоимость всех усадеб в Московской области, полагают эксперты Penny Lane Realty, составляет \$1,5 млрд. Сда- ча в аренду таких объектов способна прино- сить хорошую прибыль, но для этого необ- ходимо в большинстве из них вложить сум- му, превышающую их сегодняшнюю стои- мость. Только приведение в порядок доку- ментации обойдется в круглую сумму, не го- воря о реставрационно-восстановительных работах, улучшении инфраструктуры, чист- ке и восстановлении парков, прудов, лес- ной территории и т. д. На сегодняшний день есть проект создания целой группы за- городных домов отдыха, расположенных в красивейших старинных усадьбах Москов- ской и соседних с ней областей. Трудности реализации памятников архи- тектуры (в том числе домов знаменито- стей) связаны с ограничениями, налагае- мыми на их дальнейшее использование и на реконструкцию. Жанна Щербакова, ди- ректор департамента загородной недви- жимости компании «Мизель-недвижи- мость», приводит такой пример: «В 2003 году мы продавали усадьбу в районе Ист- ринского водохранилища (несколько гек- таров земли, старое ветхое строение — па- мятник архитектуры и новый недостроен-

ный коттедж). Как для продавца, так и для потенциального покупателя „обремени- тельным“ было особое условие — сохране- ние фасада исторического здания и приле- гающих построек плюс особые условия на новое строительство и, конечно же, огра- ничения на использование земли — не- возможность разбивки на мелкие участки для инвестиционного проекта». А основной покупатель того времени, по словам Жанны Щербаковой, был как раз инвестор-девелопер (среди «олигар- хов» не нашлось желающих приобрести усадьбу). Продавец назначил очень вы- сокую для того времени цену (больше \$10 млн), руководствуясь тем, что товар имеет историческую ценность. А покупа- тель того времени не готов был за это пе- реплачивать и предлагал начинать торг с цены, втрое ниже заявленной.

Огонь имен не разбирает
«Сегодня, к сожалению, усадебные дома очень часто гибнут от запустения и пожа- ров, возникающих из-за костров. Только за последние годы Подмосковье лишилось главных построек в усадьбах Высокое, Троицкое, Полушкино, Ельдитино, Филимон- ках», — говорит Виктор Смоленский. — Про- должают разрушаться великолепные комп- лексы в Яропольцах — Чернышевых, в От- раде — Орловых, в Гребневе — Бибиковых. В 2006 году горела усадьба Муранов, где расположен музей Тютчева. В этом доме бы- вали Баратынский, Аксаков, Одоеский. По- странному стечению обстоятельств пожар случился в день смерти Тютчева». В прошлом году дотла сгорела и усадьба Мещерская (дача врача Боткина), которую облюбовали божьи: они пекли в старин- ном камине картошку. Разрушена усадьба Мальвинское, в которой жил Л. Н. Толстой: дачники растащили там даже двери и ра- мы. Этот список можно продолжать. Бесхоз- ное поместье Муслиных-Пушкиных и богом забытое имение Апраксиных до сих пор не сгорели только по счастливой случайности. «Очень важно, что власти постепенно осоз- нают: единственная возможность сохране- ния старинных усадеб — это передача их в частные руки и создание нормативно-пра-

вовой базы, облегчающей их современное использование в качестве жилых комп- лексов», — продолжает господин Смолен- ский. — Речь, конечно, не идет об усадьбах- музеях и исторических заповедниках, на содержание которых, мы надеемся, у госу- дарства все же найдутся средства». Как редкий пока пример позитивного влияния рыночных механизмов можно привести спасение шедевра архитекту- рно-паркового искусства — усадьбы Ми- хайловского рода Шереметевых (Киевское шоссе, 30 км от МКАД). После недавнего выкупа основным владельцем недостаю- щего пакета акций начались восстано- вительные работы, усадьба стала преобра- жаться. Это в значительной степени опре- деляет сегодняшнюю рыночную цену объекта с его уникальным местоположе- нием и архитектурно-парковым ансамб- лем. Уже проведены значительные работы по сохранению и восстановлению истори- ческого облика усадьбы. Это делается в расчете на интерес, который уже проявля- ют к объекту состоятельные ценители.

Покупай, а то не успеешь
В России сохранилось меньше 2500 старин- ных усадеб, в Московской области можно найти остатки 620 усадеб — как неболь- ших, так и крупных дворцово-парковых комплексов. Восстановить для прожива- ния в Подмосковье можно меньше 200 уса- деб, тогда как желающих приобрести по- добный объект, по оценкам Penny Lane Re- alty, в десятки раз больше. Разумеется, не все старинные усадьбы связаны с именами выдающихся людей, но и то, что усадьба принадлежала известной дворянской фа- милии, тоже немаловажный фактор. Впрочем, сейчас продается очень не- большое количество усадеб, причем сдел- ки всегда держатся в строжайшем секрете, да и в открытую продажу усадьбы попада- ют чрезвычайно редко. Но бывают и иск- лочения. Сейчас, к примеру, по словам Виктора Смоленского, есть уникальная возможность приобрести настоящую усадьбу, основанную в начале XVIII века, — Ивановское-Козловское. **Петр Чернов**

ПАМЯТЬ АДМИРАЛА НЕЛЬСОНА НЕ ПРОДАЕТСЯ

На Западе продать дом знаменитости — это тоже за- частую дополнительная проблема, поскольку нельзя менять не только фасад, но даже внутреннюю обстановку. Сергей Вайнбранд, генеральный директор компании «Градокомплекс», продающей недвижи- мость на Сицилии, рассказал, что среди их предло- жений есть вила адмирала Нельсона в городе Таор- мина (Сицилия), которая продается со всей обста- новкой за €12 млн. Цена для такого объекта неболь- шая (огромный дом, свой спуск к морю, шикарный вид, территория 45 га), но он остается в базе данных компании скорее как визитная карточка. «Дело в том, что в доме, который был построен в конце XVIII века, сохранилась практически вся об- становка, которая, кстати, оценена в €7,5 млн: ме- бель, картины, предметы интерьера. И по закону большую часть этого убранства нельзя продать», — говорит Сергей Вайнбранд. Нельзя даже заменить



обои или сантехнику. Желающих купить этот живой музей пока нет, хотя в компании «Градокомплекс» уверяют, что при грамотном подходе из этой виллы можно было бы сделать дорогой отель (в Шотландии есть замки и постарше, которые благополучно ис- пользуются в коммерческих целях).

Дома на Истринском водохранилище

собственность за €10 000 в месяц

225.5520

www.istrianmonopoly.ru

It's time for the new WELLTON PARK

Время для нового WELLTON PARK

■ Квартал WELLTON PARK, пронизанный духом смелых неординарных решений, сегодня стал настоящей сенсацией в градостроительстве не только Москвы, но и России. Проект, который заявил о себе три года назад, сегодня впитал в себя яркие архитектурные решения и самые лучшие идеи, воплощенные в новом качестве жизни, ориентированном на европейские стандарты.

■ Сверхкомфортные площади и параметры жилых помещений корпусов квартала, функциональные и эстетические решения общественных зон, привлекательные линии фасадов и уникальные ноты ландшафтного дизайна создают целостный, неповторимый образ привлекательного для жизни пространства.

■ Дизайн интерьеров общественных зон, в решении которых мотивы актуальных стилей формирования пространства вплетаются в палитру ярких красок и эксклюзивных материалов, создает комфортное восприятие окружающей действительности.

795-0-888

www.krost-realty.ru

ТЕЛЕФОН МЕНЕДЖЕРА НА ОБЪЕКТЕ: 991-4736

■ Единение архитектуры жилых комплексов квартала WELLTON PARK и его необыкновенной ландшафтной архитектуры достигается яркой эмоциональностью каждой детали, которые плавно перетекают друг в друга, подчеркивая основные направления стилей и эксклюзивных решений.

■ Инфраструктура квартала, включающая в себя не только полный объем сфер услуг, необходимых для комфортной жизни, но и большое количество прогулочных зон и пешеходных бульваров, окутанных манящей прохладой, которую дарят зеленые насаждения, концентрируется в самом сердце WELLTON PARK – бульваре Семи эпох – деловом и культурном центре квартала.

■ Квартал WELLTON PARK привлекает внимание как столичной и российской общественности, так и мирового архитектурного сообщества и европейских девелоперов. Этот яркий, уникальный проект, уже не раз доказавший свою успешность, сегодня заиграл новыми красками, ежеминутно напоминая, что человек третьего тысячелетия достоин комфорта и окружения, сопоставимого с достижениями и реалиями современной жизни.

Исключительные права на товарный знак принадлежат концерну «Крост». Лицензия №: МСП 047620. Реклама ООО «ПСФ «Крост»

Ознакомиться с проектной декларацией можно на сайте www.krost-realty.ru

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

Кредит по-новому

ипотека

(Окончание. Начало на стр. 25)

...сделок мало

Первыми отдельные программы по рефинансированию ипотечных кредитов в нашей стране в 2006 году запустили Райффайзенбанк и ВТБ-24. Как объяснил член правления Райффайзенбанка, начальник дирекции по работе с физическими лицами Роман Воробьев, еще в 2004 году к ним обращались заемщики других банков с просьбой перекредитовать их ипотечные кредиты. «Поскольку рынок охрип и появилась аудитория для этой услуги, в рамках линейки продуктов ипотечного кредитования и появилась отдельная программа. Однако пока очень рано говорить о популярности рефинансирования ипотечных кредитов. Интерес к продукту есть, есть у многих желание воспользоваться, люди с удовольствием расспрашивают, просят показать варианты, но пока население с опаской смотрит на него. Количество клиентов, которые воспользовались данной программой, безусловно, меньше, чем число заявок на классическую ипотеку, и говорить об абсолютных цифрах пока преждевременно, поскольку этот продукт сравнительно новый и сделок немного», — сообщил господин Воробьев. С его слов, при рефинансировании кредита в Райффайзенбанк экономия за десять лет при разнице в ставке в 3% может составить около 20% от суммы долга. При этом заемщик может также увеличить срок своего кредита на пять лет по сравнению с выданным кредитом, что также снижает размер ежемесячного платежа.

Как отметила вице-президент по банковским операциям ипотечного банка DeltaCredit Лора Файнзилберг, нужно посчитать, что выгоднее — оставаться в своем родном банке, в котором человек взял кредит, или же идти в другой перекредитовываться. Сегодня, по словам госпожи Файнзилберг,

банк DeltaCredit рефинансирует ипотечные кредиты в основном собственных заемщиков: «Запросов крайне мало, поэтому рассматриваем просьбы в индивидуальном порядке, но так как DeltaCredit — клиентоориентированный банк, наша задача — уменьшить любые расходы клиентов во время работы с нами». По мнению банкиров, не стоит забывать, что рефинансирование кредитов других банков связано с повышенным риском. В этих случаях один банк выдает необеспеченный кредит на досрочное погашение ипотечного кредита в другом банке. Риск связан со сложным процессом перерегистрации залога, включающим снятие обременения по залогоу одного банка и наложение обременения другим банком. Этот процесс длится от одного до трех месяцев. В это время у банка нет других гарантий, кроме как подписи клиента. Риск для банка велик, когда квартира находится вне каких-либо обременений. «В общем, процедура пока не доведена до такого уровня, когда рефинансирование можно предлагать в массовом порядке», — делает вывод Лора Фаиззилберг.

По другому кругу

Процедура сбора документов для рефинансирования ипотечного кредита вызывает не совсем приятные воспоминания, поскольку она мало чем отличается от классической ипотеки. Для рассмотрения заявки в банк предоставляется знакомый заемщику пакет необходимых документов (заявление-анкета заемщика и его супруга (супруги), копии их паспортов, копии свидетельства о браке (разводе), брачного контракта, трудовой книжки, справка 2-НДФЛ и т. д.). К ним добавляются письмо-согласие на сделку от заемщика и супруга (супруги), копии правоустанавливающих документов на недвижимость, которая будет передана под залог, справка об отсутствии задолженности по ипотечному кредиту (в случае рефинансирования ипотечного кредита, вы-

данного другим банком) и т. д. Далее банк принимает решение по кредиту, оценочная компания предоставляет отчет об оценке недвижимости, клиент обращается в страховую компанию. Первоначальный кредитор уведомляется заявлением на полное погашение кредита. Затем происходит подписание нового кредитного договора во втором банке-кредиторе, после чего клиент предоставляет письмо от первоначального кредитора о снятии обременения для передачи его в Федеральную регистрационную службу. Ставки, сроки действия, суммы сборов и комиссий оговариваются в новом кредитном договоре и зависят от условий, предлагаемых каждым участником рынка. Некоторые банки, например «Райффайзен», для экономии времени планируют разместить на сайте электронную анкету с возможностью получения предварительного решения о выдаче кредита — в случае положительного решения с клиентом в течение нескольких часов связываются специалисты банка.

Дельные советы

При выборе банка-кредитора нужно постараться не перекладывать выяснение условий кредитования родным или друзьям. Информация, доходящая до потенциального заемщика, в таком случае не будет отражать реальное положение вещей. Как отметила Лора Фаиззисберг, не стоит выбирать ипотечный банк, ориентируясь только на то, что у него самые низкие декларируемые процентные ставки. В процессе выбора банка кредитора процентные ставки играют важную роль, но не следует забывать, что осуществление дополнительных сборов за предоставление и обслуживание кредита. В некоторых случаях они заметно увеличивают полную стоимость кредита. Лучше сразу поинтересоваться, какие единовременные выплаты клиенту необходимо будет сделать, какие дополнительные сборы придется выплачивать в течение всего кредитного

периода». По признанию банкиров, процентная ставка, указанная банком-кредитором, не всегда рассчитывается на реальный остаток. Например, изменение судной задолженности может учитываться при начислении процентов по прошествии трех месяцев после реального погашения основного долга, а это заметно повысит выплаты за пользование кредитом. Таким образом, реальная процентная ставка по кредиту может оказаться намного выше номинальной.

Не следует оформлять покупку квартиры без профессиональной технической экспертизы и юридической проверки. Любое утверждение продавца о техническом состоянии квартиры должно быть документально подтверждено. «Для проверки технического состояния квартиры лучше нанять независимого технического эксперта, который по результатам осмотра составит письменное заключение, где укажет все достоинства и недостатки технического состояния квартиры на момент ее проверки», — заметила госпожа Фаиззилберг.

Новый банк может потребовать от заемщика перестраховаться в другой страховой компании. Поэтому важно выбрать правильный момент для перехода в другой банк, иначе при неудачном переходе можно потерять около 1% от суммы оставшегося кредита.

В поисках надежного брокера

Во всем разнообразии ипотечных программ, предлагаемых банками на сегодняшний день, реально помочь выбрать наиболее подходящий конкретному клиенту финансовый инструмент может ипотечный брокер. Профессиональные брокеры обеспечивают банку качественную предварительную квалификацию потенциальных заемщиков, грамотно сопровождают сделку, сокращая сроки сбора документов, начиная от первого обращения потенциального клиента до заключения сделки. Как считает госпожа Файнзибелг, перед выбо-

ром ипотечного брокера необходимо определить уровень его компетенции, а именно убедиться в том, что брокер в отличной степени владеет знаниями рынка недвижимости, финансового рынка и страхового рынка: только тогда он сможет грамотно и профессионально предоставлять услуги.

Сейчас на рынке кредитного брокеринга под черным флагом работает множество маленьких компаний с персоналом в несколько человек, которые через подкупленных в банках андеррайтеров лоббируют интересы клиента при получении нового кредита. В этом случае риск получить отказ и оказаться в черном списке банка в результате мошенничества достаточно велик. Крупными игроками считаются брокерские подразделения агентств недвижимости — МИАН, «Мизаль», «Бест». Интересно, что некоторые сотрудники этих агентств в обход своего работодателя напрямую или через посредника занимаются тем же, что и черные брокеры. Специализированными, потому более надежными фирмами являются «Фосборн Хоум», НБИК, «Ваш кредитный консультант». Не так давно ипотечный брокер «Фосборн Хоум» заявили о создании первой в стране единой базы заемщиков, желающих перекредитовать полученные кредиты на более выгодных условиях. Его партнеры стали 25 банков, среди которых Сбербанк, ВТБ-24, Райффайзенбанк, «Уралсиб». Банкам выгодно работать через брокера сразу с целым пулом клиентов.

Как заявил гендиректор «Фосбонн Хоум-Вэслинг Белов», за два месяца существования Всероссийского центра обмена ипотечных кредитов в него поступили около 1 тыс. заявок на перекредитование ипотечных кредитов на общую сумму более \$45 млн. В конце февраля будет официально объявлены результаты первого проведенного в стране тендера между банками на право перекредитования первого пула ипотечных кредитов. Победителями тендера станут два банка, предоставившие самые низкие став-

ки по ипотеке, минимальную банковскую комиссию, возможность для желающих увеличить сумму кредита, снизить или увеличить сроки кредитования, поменять валюту кредита, например с рублевого перейти на долларовый кредит.

Интересно, что «Фосборн Хоум» решил снизить стоимость своих услуг по организации данной процедуры с 1,5% от размера ипотечного кредита, как это было ранее, до символических \$300, подтверждающих серьезность намерений со стороны желающих обменять свой кредит на более выгодный. «Мы делаем сейчас все, чтобы максимально упростить процедуру перекредитования. Схема получается такая: для того чтобы перекредитоваться, достаточно один раз заполнить заявку на сайте Центра обмена ипотечных кредитов www.fhome.ru/fortm/62/addinfo/, один раз прийти в наш офис и один раз прийти в банк для подписания нового кредитного договора. В среднем вся процедура перекредитования, включая снятие обременения с недвижимости по первому кредитному договору и заключение нового кредитного договора, будет занимать один месяц», — заявил господин Белов. По его оценкам, емкость рынка перекредитования можно оценить в \$500–700 млн на 2007 год с последующим ростом в два раза ежегодно.

Развития системы перекредитования, по мнению заместителя гендиректора АИЖК Евгения Чепенко, зависит от развития самого рынка кредитования, конкурентной стоимости услуг, предоставляемых различными участниками рынка, а также от уровня финансовой грамотности населения. Процесс перекредитования, считает господин Чепенко, будет нарастать в том случае, если продолжится снижение процентных ставок по ипотечным кредитам. По мнению банкиров, появление на рынке единых баз заемщиков приведет к перераспределению ипотечных кредитных портфелей банков и, как следствие, снижению процентных ставок.

Словия перекредитования						
Банк		ММБ		Банк Москвы	«КИТ Финанс»	Райффайзенбанк
Параметры кредита						
Срок кредита	дол.	1–20 лет		1–25 лет	1–15 лет	25 лет (квартира, коттедж), 15 лет (земля, ремонт). Срок кредита может быть увеличен на 15 лет по сравнению с первоначальным
	руб.	1–20 лет		1–25 лет	1–30 лет	
Ставка после репереформления кредита	дол.	Справка 2-НДФЛ: до 10 лет — 9,9%; до 15 лет — 10,9%; до 20 лет — 11,9%. Свободная форма: до 10 лет — 10,4%; до 15 лет — 11,4%; до 20 лет — 12,4%		Справка 2-НДФЛ, свободная форма — 10%	9,75%	Справка 2-НДФЛ (квартира, коттедж): до 15 лет — 10,5%; до 25 лет — 11,5%. Свободная форма (квартира/коттедж): до 15 лет — 11%; до 25 лет — 12%
	руб.	Справка 2-НДФЛ: до 20 лет — 14%. Свободная форма: до 20 лет — 14%		Справка 2-НДФЛ — 13%. Свободная форма — 14%	11,75%	
Размер кредита	80% от оценочной стоимости		80% от оценочной стоимости		Сумма остатка задолженности	Квартира, коттедж: до 15 лет — 12%; до 25 лет — 12,5%. Земля/ремонт: до 15 лет — 13%
Обеспечение по кредиту	Квартира		До репереформления требуется поручительство двух физических лиц с последующей заменой обеспечения на залог жилого помещения			Обеспечение по кредиту: залог (ипотека) приобретенного ранее в кредит недвижимого имущества, залог (ипотека) жилья в собственности у заемщика. Кредиты, обеспеченные залогом прав требований, финансированию не подлежат
Комиссия банка	2% от суммы кредита (мин. \$1000, макс. \$3000)		0,5% от суммы кредита (мин. \$350, макс. \$1000)		Нет	Комиссия за предоставление кредита: 1% от суммы кредита
Сумма кредита	дол.	10 000–500 000	10 000 — не ограничена		10 000–2 000 000	15 000–1 000 000
	руб.	250 000–12 500 000	300 000 — не ограничена		300 000–60 000 000	400 000–27 000 000
Досрочное погашение	Погашение до 12 мес. — 1% от суммы досрочного погашения (мин. \$1000, макс. \$3000), далее без комиссий. Минимальная сумма досрочного погашения — 50 000 руб./\$2000		Погашение до 6 мес. — 2% от суммы досрочного погашения, далее без комиссий. Минимальная сумма досрочного погашения — 50 000 руб./\$2000		Погашение до 6 мес. — 2% от суммы досрочного погашения, далее без комиссий. Минимальная сумма досрочного погашения — 30 000 руб./\$1000	Мораторий на досрочное погашение — 3 мес.; в течение следующих 6 мес. досрочное погашение кредита с комиссией в размере 2% от суммы досрочного платежа за каждый досрочный платеж; после 9 мес. с даты выдачи кредита комиссия за частичное или полное досрочное погашение кредита составляет \$75. Минимальная сумма досрочного погашения — \$2000 без учета суммы ежемесячного платежа

КУТУЗОВСКАЯ РИВЬЕРА

СЕГОДНЯ — СЕНСАЦИЯ, ЗАВТРА — КЛАССИКА!

«Кутузовская Ривьера» — жилой комплекс PREMIUM-класса, расположенный в одном из самых престижных и респектабельных районов Москвы: на западе столицы, рядом с Кутузовским проспектом.

Максимально удобная и развитая инфраструктура комплекса, roomservice пятизвездочного отеля, передовые системы обеспечения безопасности, уникальное благоустройство территории — все пропитано духом элегантной роскоши. Здесь и сейчас создается сенсация, которая завтра станет классикой жизни высшего общества.

Лучшее для лучших

КРУГЛОСУТОЧНО

721-1000

Все предложения по жилой и коммерческой недвижимости на сайте WWW.7211000.RU

Телефоны менеджеров на объекте:
+7 (903) 720-4166, 969-6000

Реклама

ООО «МейнГ». Ознакомьтесь с проектной декларацией можно на сайте WWW.7211000.RU

РЕКЛАМА

Таунхаусы

в "Ближней даче"

Изысканная роскошь в сочетании с практичностью и точным расчетом – вот что такое «Ближняя Дача». Именитый жилой комплекс в Волынском лесу давно завоевал симпатии искушенных ценителей элитной недвижимости. Отмечают его удачное расположение на исторической, экологически чистой территории, в нескольких минутах езды от Кремля, чудесные виды на Парк Победы и лес. Прелести этого дивного места ценились веками – русскими боярами, князьями и советской элитой. Естественно, инфраструктура комплекса, службы безопасности и обслуживание управляющей компании на высочайшем уровне.

Сегодня «Ближняя дача» предлагает чудесное решение для тех, кто всегда мечтал сочетать несоединяемое – собственный дом на природе и минутную доступность до центра города. Встроенные в жилой комплекс двухуровневые таунхаусы с видом на Волынский лес и выходом на липовую аллею, с индивидуальным входом и собственными оригинальными двориками, – такой дом по-настоящему вдохновляет на творчество. Представьте, как можно функционально зонировать несколько сотен квадратных метров с 3-6-метровыми потолками и цокольным этажом: здесь можно разместить сауну, домашний кинотеатр, использовать его под кабинет, офис, мастерскую, тренажерный зал или игровые комнаты для детей. Согласитесь, такая квартира идеальна как для большой семьи, так и для роскошных апартаментов одного хозяина.

Не всегда есть возможность построить вокруг себя именно такую жизнь, которая бы способствовала творческому росту и развитию. Таунхаусы в «Ближней Даче» – это ваш путь к гармонии через самовыражение.

Загородный ДОМ в городе

Лицензия №Д 554228 от 20.12.2004 выдана
Федеральным агентством по строительству и ЖКХ.
Декларацию смотрите на сайте: www.bdacha.ru

Ближняя дача
элитный квартал

тел. 722-77-11
www.bdacha.ru

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

С купеческим размахом

сделки

В Петербурге прошла самая крупная сделка с участком государственной земли в непосредственной близости от Константиновского дворца, северо-западной резиденции Владимира Путина, в которой прошлым летом проходил саммит «большой восьмерки». Территория под кодовым названием «Купеческая гавань» площадью 183 929 квадратных метров была продана на торгах ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» за 1 млрд 152,4 млн рублей при стартовой цене 17,2 млн рублей. Официальным покупателем самой дорогой загородной земли — \$239 за один квадратный метр — стало ООО «Петергофская Купеческая гавань». Кто стоит за этой компанией и что будет построено по соседству с президентской резиденцией, выяснял **Павел Никифоров**.

ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» является официальным торговцем всеми земельными участками на территории Петербурга. И если до этого момента он с успехом продавал строителям участки от 5 до 30 соток под высотную застройку, то в этот раз на торги был выставлен даже не сам участок, а право его комплексного освоения.

То есть, как отметили в Фонде имущества, победителям торгов предстоит потратить \$14,4 млн на создание собственной инженерии: в связи с отсутствием централизованного источника теплоснабжения рекомендовано построить собственную ТЭЦ, а электричество будущие жильцы смогут получить только после завершения строительства подстанции «Петродворец». За полтора года «Петергофская Купеческая гавань» должна подготовить проект межевания и планировки территории, а также обязуется безвозмездно передать городу построенные объекты инженерной инфраструктуры. После этого инвестор получает право преимущественного выкупа (или получения в долгосрочную аренду) отдельных кварталов на указанных территориях с целью жилищного и иного строительства. Максимальный срок подготовки проектов планировки и межевания и строительства объектов инженерной инфраструктуры — три года. На строительство жилья — не более 30 тыс. кв. м — отведено семь лет.

За это право боролись 14 компаний. Земли Петродворца и расположенная там Купеческая гавань — места, воспеваемые Лермонтовым, и что греха таить, расположенные недалеко от Константиновского дворца — с этих слов начал работу аукционист Фонда имущества Сергей Куприянов. После чего претенденты вступили в борьбу за 18,4 га, выставленные на торги в этот день. И если до 400 млн рублей борьбу вели несколько претендентов, после этой отмены состязание продолжили всего два участника. На протяжении часа они поочередно поднимали таблички с зарегистрированными номерами и увеличивали стоимость лота всего на один шаг аукциона — 800 тыс. рублей. В итоге более чем через час аукционист объявил победителя и зафиксировал стоимость лота в 1,15 млрд рублей. Победителем было объявлено ООО «Петергофская Купеческая гавань».

Проданный в аренду участок расположен на берегу Финского залива, ограничен Петродворцовым парком, парком Свято-Троицкого кладбища и Санкт-Петербургским проспектом. Согласно генплану Петербурга, в этом месте намечено строительство малоэтажного жилья, которое должно быть возведено в течение семи лет.

«Петергофская Купеческая гавань» побила рекорд стоимости для сделок на земельном рынке. Предыдущий максимум был установлен финской УТТ, которая в конце октября 2006 года за €37 млн купила на вторичном рынке 46 га на севере города, заплатив примерно по \$800 тыс. за 1 га. Победителю вчерашнего конкурса земля обошлась в \$2,3 млн за 1 га.

- По данным системы СПАРК, учредителями «Пе-



Главное достоинство «Купеческой гавани» — соседство с Константиновским дворцом

тергофской Купеческой гавани» являются физические лица, которым принадлежит 50% уставного капитала, 33,33% контролирует ООО «Алгоритм», еще одна доля принадлежит компании «Смэшинг Холдинг Лимит» (Виргинские Острова). До середины 2005 года это ООО полностью принадлежало компании «Морской фасад». Напомним, летом прошлого года «Морской фасад» приобрел на аналогичных торгах Фонда имущества право аренды участка площадью 476 га, расположенного на дне Финского залива. После намыва территории на ней будут построены пассажирский терминал, жилая и коммерческая недвижимости. Ни участники рынка,

ни представители Фонда имущества Санкт-Петербурга не знают, кто сейчас конкретно стоит за этой компанией. Но в фонде, например, уверены, что деньги за проданный участок получают сполна и вовремя. «У них на то, чтобы заключить договор с нами, есть месяц. Он еще не прошел. Но мы знаем, что компания серьезная и именно она будет вести работы на данной территории», — заявил «Б-Дому» Николай Ботвин, начальник отдела подготовки инвестиционных проектов и обеспечения имущества сделок Фонда имущества Санкт-Петербурга. А генеральный директор фонда Андрей Степаненко заявил, что знает с кем работает. Однако руководство и представители «Петергофской Купеческой гавани» от общения с корреспондентом «Б-Дома» отказались, объясняя, что пока говорить о проекте рано, и предложили вернуться к разговору через полгода.

С севера на юг

До последнего времени активно развивалось только северное побережье Финского залива — южный берег был в заго-не. «В последнее время возрастает интерес к южному берегу

Финского залива. В принципе он был всегда, но в последнее время усилился. Если раньше участки и недвижимость в Петродворцовом, Ломоносовском районах интересовали в основном тех, кто жил на юго-западе Петербурга, то теперь интерес географически расширяется», — уверена директор земельного департамента компании «Агентство развития и исследований в недвижимости» Наталья Хмельницкая. Сейчас сложилась ситуация, когда берега северного направления недалеко от города уже освоены и почти не оставляют возможностей для новой коттеджной застройки. Северный берег в пределах часовой транспортной доступности (до Зеленогорска) сложился как курортная или жилая зона. Здесь на берегу расположены либо общественные пляжи, либо санатории и базы отдыха (особенно в районе Сестрорецка), либо дачные и жилые дома, как в Ольгине и Репине. Есть среди этих построек и новые коттеджи с видом на залив и выходом к воде, но их единицы.

Как признают эксперты по цене на жилье, этот район до последнего времени отставал, например, от Пушкина. Но близость к резиденции Владимира Путина и большое музейное окружение постепенно делают данную территорию привлекательной для покупателей. На сегодняшний день в этом месте отсутствуют предложения по жилью элитного уровня. А спрос на него очень высокий, и удовлетворить его не удается достаточно давно. Этот участок давно разрабатывался. Конечно, цена высока. Но после появления Константиновского дворца цена всего направления начала расти. Вполне возможно, что после того как компания — победитель торгов проведет инженерную подготовку территории, часть участков будет продана сторонним девелоперам, но, возможно, компания освоит все сама.

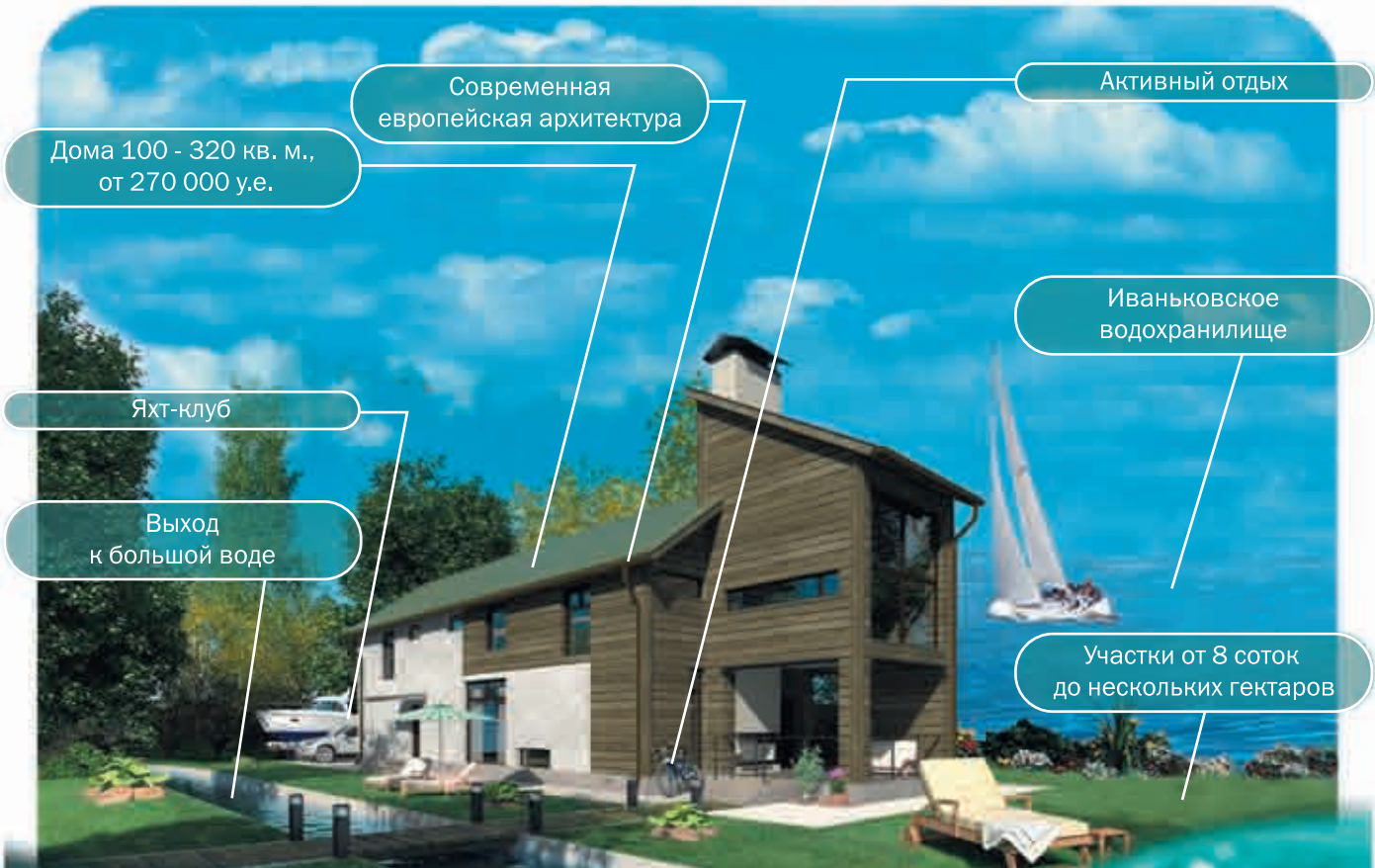
Цена земли в ближайших пригородах Петербурга (\$/сотка)	
Всеволожский	500–10 000
Выборгский	700–10 000
Ломоносовский	500–5000
Приозерский	500–4500
Гатчинский	700–6000
Волосовский	200–1000

Источник: Агентство развития и исследований в недвижимости.

«Не последнюю роль в привлекательности данного участка сыграла его близость к открытой акватории, где можно будет построить яхтенный центр», — считает Наталья Хмельницкая. С ней согласен и директор по профессиональным услугам компании «Knight Frank Санкт-Петербург» Николай Пашков: «Место под элитную малоэтажную застройку на первый взгляд привлекательное. С другой стороны, Петродворец, несмотря на весь исторический антураж, нельзя однозначно причислить к фешенебельным пригородам — как по преобладающей типологии застройки, так и по социальному составу. Хотя в ближайшие несколько лет именно это место будет активно развиваться как элитный район».

«Строительство поселков, ориентированных на яхтсменов, для Петербурга и области является делом абсолютно новым», — говорит Ольга Астахова, директор департамента загородной недвижимости корпорации «Адвекс. Недвижимость». — На побережье залива нет объектов застройки, которые можно характеризовать как поселки у моря. Пока ни один из операторов, действующих на этом рынке, не выразил желания реализовать подобный проект. Но так как потенциальные клиенты подобного товара на рынке появились, можно ожидать появления таких объектов».

По словам заместителя генерального директора агентства «Итака» Светланы Пироговой, совсем недавно земля в районе Петергофа стоила \$2–3 тыс. за сотку — теперь же цены достигают \$12 тыс. Для сравнения: цена сотки в наиболее престижных местах Курортного района — \$15–20 тыс. В Петродворцовом районе земля стоит по оценкам специалистов Агентства развития и исследований в недвижимости, \$1–3 тыс. за сотку (против \$700 до начала реконструкции Стрельны). К строящемуся жилью подтягивается и коммерческая недвижимость. Дополнительным стимулом для инвесторов стало начало строительства новой магистрали к президентской резиденции из аэропорта Пулково. Ее планируется ввести в строй уже в 2005 году, что сделает территорию более доступной и поднимет цены на недвижимость в этом районе.



МЕЖДУ НЕБОМ И ВОДОЙ

Для тех, кто умеет отдыхать.

Конаково River Club — настоящий клуб на Московском море для ценителей современности и активного отдыха.

Участки и дома в двух часах от Москвы на берегу водохранилища.

В престижном районе Конаково на берегу Иваньковского водохранилища ведется строительство поистине современного загородного Клуба. Он воплотит в себе мечты самых притязательных ценителей активного отдыха.

Кроме уникальных архитектурных проектов, яхт-клуба и гостиничного комплекса, в Конаково River Club запланировано большое количество развлечений — от водных лыж и тенниса до конных прогулок и охоты. Конаково River Club — Ваш ультрамодный дом вдали от Москвы, на берегу Московского моря, в окружении близких по духу людей.

В клубе можно приобрести участки с подрядом и без. Мы знаем все о Ваших желаниях.



(495) 741-7340, www.konakovo.ru
Девелопер проекта «Раунд-Граунд»

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте <http://www.konakovo.ru>

Что такое Петергоф
Замысел создания загородной резиденции, которая по своей роскоши не уступала бы французскому Версалу, возник у Петра I в 1714 году. Сохранившиеся рисунки царя, его указы и пометки на документах дают возможность утверждать, что общая концепция планировки ансамбля, а иногда и детальная разработка отдельных элементов архитектуры и фонтанных сооружений принадлежат самому основателю Петергофа. Темпы, которыми

возводилась резиденция, поражали и изумляли. В августе 1723 года состоялось торжественное открытие Петергофа («Петергоф» в переводе с голландского «двор Петра»). К этому времени был распланирован Нижний парк, прорыт Морской канал, действовала часть фонтанов, были отделаны верхние палаты, построены павильоны Монплешир, Марли, почти готов Эрмитаж, построены более 20 деревянных галерей и павильо-

нов, различные трельяжные ограды, Большой каскад, Марлинский дворец, еще не облицованный мрамором, но уже периодически действовавший, 16 мощных фонтанов, таких как Большие и Менажерные, «Пирамида», «Сноп», водометы в трельяжных нишах по сторонам канала и фонтан Менажерного пруда. Великая Отечественная война была для петергофских ансамблей временем тяжелых испытаний. Гитле-

ровские войска ворвались в Петергоф 20 сентября 1941 года и после трехдневных боев захватили город. Оккупанты продержались здесь до 19 января 1944 года. После окончания войны благодаря работе саперов и тысяч ленинградцев, выезжавших на расчистку парков, 17 июня 1945 года Нижний парк был открыт для прогулок, а 25 августа 1946 года введены в действие 38 водометов центральной части парка.

ДОМ строительство

Переход на другой уровень

сектор рынка

Двухуровневое жилье встречается практически в любой новостройке не ниже бизнес-класса, хотя далеко не всегда оказывается востребованным. Для кого и с какой целью застройщики включают такие квартиры в свои проекты, выясняла корреспондент «„Б“-Дома» **Наталья Павлова-Каткова.**

Выше — крыша

До недавнего времени двухэтажные квартиры в обычных многоквартирных домах были редкостью. В советские времена двухуровневые квартиры (будем их также называть «дуплексами») если и строились, то штучно и в домах для очень непростой публики. Например, в шпиле высотки на Кузнецкой есть парочка совсем небольших однокомнатных, но тем не менее двухэтажных квартир. Были они и в домах на Тверской и на Соколе — проектировали эти квартиры под определенных высокопоставленных жильцов. Чуть ли не единственный случай массового строительства трехкомнатных дуплексов — в нескольких домах в Северном Чертанове, где почти четверть квартир были двухэтажными. Их называют «олимпийскими», хотя правильнее было бы назвать «постолимпийскими». «Дома планировали возвести к Олимпиаде-80, но не успели и достраивали позднее», — рассказывает проживающая в такой квартире со дня заселения дома Елена Алексеева.

Спланированы квартиры «этажерки» вполне стандартно для такого типа жилья. Внизу — гостиная, кухня и санузел, сверху — две спальни. Любопытно другое. Общая площадь «олимпийского» дуплекса не превышает 80 кв. м. А ведь удобная лестница «съедает» как минимум 20 кв. м полезной площади жилья. Таким образом, по законам эргономики из 80 кв. м должно было остаться лишь 60. Однако проектировщики схитрили и пространство сэкономили: переход между уровнями сделали довольно крутым с резким разворотом на 180°. Как говорят впервые посещающие эти дома, получилось не слишком удобно. Впрочем, сами хозяйка давно привыкли и особых неудобств не испытывают. «Когда мы только въехали в дом, хотели снести стену между комнатой и коридором (а лестница на второй этаж находится в коридоре практически сразу у входа в квартиру), чтобы хотя бы визуально убрать ощущение некоторой тесноты, но так и не решились», — вспоминает другая жительница этого же дома. — А теперь нам даже нравится — хорошо, что все оставили как было».

Творческое объединение

Несмотря на эти особенности, двухуровневые квартиры в этих домах пользовались бешеной популярностью. Однако хотя проект получился очень успешным, тиражировать его почему-то не стали, он так и остался в единичном экземпляре. Поэтому желающим жить на двух уровнях оставалось только одно — самим превращать свое жилье в двухэтажное. «Как правило, так поступали с квартирами в домах сталинской постройки с четырехметровыми потолками: их владельцы самостоятельно производили деление на два уровня», — объясняет заместитель генерального директора по вторичному рынку жилья «Мизель-Брокеридж» Алексей Шленов. Любопытно, что переделанные таким образом квартиры в последние годы в продаже почти не появляются: то ли их опять превратили в одноуровневые, то ли хозяевам жаль расставаться с созданным собственными руками эксклюзивом.

В конце 80-х — начале 90-х годов появились и другие варианты переделок. «Двухуровневыми стали квартиры верхних этажей с присоединенной и окуптуренной мансардой», — рассказывает консультант по недвижимости компании Kirsanova Realty Ирина Егорова. — На пентхаус в современном понимании этого слова они не тянут: и окна верхнего уровня небольшие, и перепад высоты, свойственный всем мансардам, имеется. Не говоря уже о том, что отсутствует отдельный вход. Такие квартиры по-

являлись в начале 90-х годов, например, в Старокопненном переулке, дом 14, в Мерзляковском, дом 16, в Чистом переулке. Однако в целом такие квартиры представляли мало интереса: в старых домах вечно протекали крыши. Есть и переделки, выполненные в более поздние годы по такому же принципу. «Масштабный объект предлагается в элитной реконструированной стилинке по адресу Университетский проспект, дом 9», — говорит руководитель инвестиционных проектов элитной недвижимости Vesco Realty Андрей Ровкач. — Двухуровневая квартира была образована путем совмещения шести обычных квартир — по три на каждом этаже. В итоге общая жилая площадь составляет около 360 кв. м, при этом из окон квартиры открывается прекрасный вид на здания МГУ и Воробьевы горы».

И в совсем редких случаях объединяли соседние этажи. «На память приходит лишь дом „Патриарх“ где покупатель пытался объединить шестой и седьмой этажи на стадии строительства», — вспоминает госпожа Егорова. — Впрочем, делалось это не столько из-за желания покупателя иметь двухуровневую квартиру, сколько потому, что на тот момент ни на одном этаже на нашлось площади подходящих размеров, а человеку очень хотелось поселиться именно в этом доме. Не знаю, осуществил ли он эту идею, допускаю, что ему это удалось. Возможно, это не единственный случай, однако в продаже в последние лет пять такие квартиры не появлялись».

Этажи с особенностями

Всплеск моды на дуплексы пришелся на 1998–2002 годы. По словам экспертов, ввели эту моду женщины, хотя в целом портрет покупателя двухэтажной квартиры нарисовать довольно сложно. «С довольно высокой вероятностью можно говорить лишь о дуплексах на нижних этажах», — рассказывает Наталья Дабсон, директор по развитию департамента элитной недвижимости компании Paul's Yard. — 80% их покупателей составляют семейные пары с двумя детьми, возраст каждого супруга менее 45 лет. По квартирам же верхних этажей статистики нет. Их с равной вероятностью покупают и одинокие, и семейные, и мужчины, и женщины». Именно в конце 90-х начали закладывать двухуровневые квартиры почти во все современные проекты, даже в панельные. Например, их наличие предусмотрели в торцевых секциях последних этажей серии П-44ТМ (ДСК-1), не говоря уже о более высокосекционных объектах, таких, как ЖК «Камелот» на Комсомольском проспекте с дуплексами на 15–16-м этажах или ЖК «Долина грёз», сравнительно недавно построенный в Отрядном («Павловское»).

Любопытно, что строители, по словам экспертов, играли отнюдь не на моде. Скорее ими двигало желание выжать из объекта побольше жилой площади, вопреки особенностям домов. В число таких особенностей попадает, например, расположение довольно больших площадей выше «красной» точки дома, дальше которой не может подниматься лифтовая шахта и, соответственно, нельзя сделать еще один обычный этаж. Сюда же можно отнести невысокие потолки пространства «выше последнего этажа», сравнительно небольшие и немногочисленные окна, конструктивную специфику крыши, а у элитных домов — и архитектурные решения. В качестве примера можно привести здание в Старокопненном переулке, 36, известное как «дом Пороховщикова». Его особенность — стеклянная крыша, одноуровневая квартира под которой вряд ли могла бы стать ликвидной. Дотянуть же дуплекс до уровня пентхауса тоже не предо-

ставлялось возможным: вокруг располагались достаточно высокие дома, загораживающие вид. Поэтому решение разместить на последнем, пятом этаже двухуровневую квартиру было вполне логичным.

И два, и полтора

Двухуровневые квартиры по-прежнему присутствуют практически во всех новостройках класса не ниже «бизнес», однако застройщики говорить о них не любят. Видимо, предположение, что в дуплексы чаще превращают не самые удачные пространства в доме, недалеко от истины.

«Двухуровневость должна присутствовать только в том случае, когда она дает абсолютно новые качественные изменения в сторону большего комфорта», — поясняет коммерческий директор холдинга «Капитал Групп» Алексей Белоусов. — Но тогда мы уже говорим о пентхаусах, которые, в отличие от двухуровневых квартир, являются крайне востребованным продуктом на рынке». Многие строительные компании вообще перестали закладывать в свои проекты подобные квартиры, исключение составляют лишь индивидуальные заказы от частных инвесторов, поступившие еще на стадии проектных работ, — говорит вице-президент группы компаний «Конти» Вячеслав Тимербулатов. — Мода на них постепенно проходит, так как подобные варианты перестали быть чем-то новым на рынке». Осторожно относятся и к более ликвидным дуплексам на первых этажах, которые предусмотрены, например, в новом проекте компании «Баркли» во 2-м Зачатьевском переулке. Несмотря на все их достоинства (характерные для встраиваемых таунхаусов отдельный вход и собственный палисадник рядом с ним) предугадать, насколько быстро их удастся продать, довольно сложно.

Объясняя причины падения спроса, в Kirsanova Realty привели слова одной клиентки, которая когда-то предпочла двухуровневую квартиру. У этой женщины есть маленькая собачка. «К концу дня собачка просто валится с ног из-за этих лестниц, потому что она все время ходит за мной вверх-вниз», — жаловалась клиентка. — Мне за платьем надо наверх — и она идет за мной. Мне надо спуститься вниз выпить кофе — и она бежит следом. Я-то за целый день так нахожусь, что с ног валюсь, а уж собачка тем более». Те же претензии и у женщин, имеющих маленьких детей. Чтобы сделать двухуровневые квартиры удобнее, в элитных домах попытались сделать внутриквартирные лифты, однако они приживаются лишь в квартирах, где больше двух уровней. Но таких в Москве считанные единицы, например, в «доме-яйце» по адресу: улица Машкова, дом 1/11. «Для покупателей сегодня важнее не мода, а экономическая целесообразность приобретения такого жилья», — говорит господин Тимербулатов.

Падением интереса к двухуровневым квартирам можно объяснить и обилие подобных предложений у риэлтеров. «Сейчас, например, продаются три двухуровневые квартиры с панорамным остеклением от пола до потолка на последнем этаже и с видом на Кремль в доме «Онегин», — перечисляет Наталья Дабсон из Paul's Yard. — Выставлена на продажу и квартира площадью 400 кв. м в «Венском доме». Есть похожие предложения по адресу Трубниковский переулок, дом 6». Правда, интересны они не столько тем, что являются двухуровневыми, сколько характеристиками самих домов. Дуплексы же в России не прижились (как и мансарды, столь популярные во Франции), и едва ли мода на них воскреснет. Зато может появиться другой, подобный дуплексу, вид жилья. «На сегодняшний день на Западе, в частности, в Италии, очень популярны полторауровневые квартиры», — рассказывает господин Белоусов. — Идея состоит в том, что перекрытия пробиваются и в отдельных частях квартиры высота потолков доходит до 4,5 м. Такие решения интересны и требуют определенной геометрии по планировке. Хотелось бы также отметить, что первые полторауровневые квартиры появились впервые именно у нас в стране, и, возможно, в свое время будет интересно наблюдать возвращение этого продукта „домой“».

ДОМ В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ

Уникальное предложение - двухуровневые квартиры с видом на набережную



Дом сдан

всего 37 квартир

ИПОТЕКА

- с хорошей инфраструктурой и прекрасным видом на набережную
- уникальный дизайн-проект внешней и внутренней отделки дома
- две секции 3-4-6-8 этажей выполнены каскадом
- просторные светлые квартиры свободной планировки
- использование последних технических достижений в области связи и телекоммуникаций
- бесшумные лифты "Schindler electric"
- надежная система безопасности
- подземный паркинг

В рамках реализации градостроительного плана развития Замоскворечья до 2020 г. (постановление Правительства Москвы от 17.12.2002) специалисты рассматривают этот район как наиболее перспективный для комплексного освоения под элитную застройку.

Тел. (495) 959-49-29, 789-79-08
www.ozerkovskaya.ru



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.

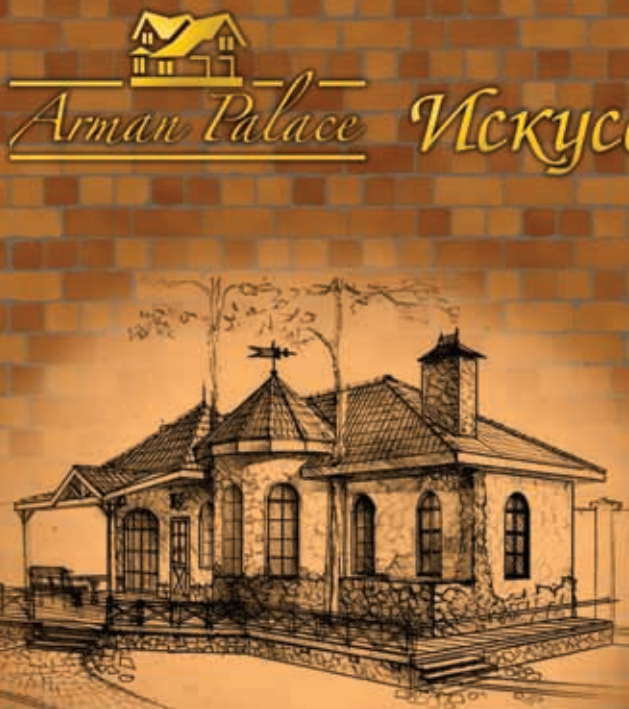
Продажи осуществляются в соответствии с Федеральным законом 214-ФЗ от 30.12.2004 г.

РАССРОЧКА, СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ ИПОТЕКА от ведущих банков

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

ЮИТ ДОМ

Российско-финская инвестиционно-строительная компания "ЮИТ Москва" (ЗАО)



Arman Palace Искусство продавать дома!

- ❖ Помощь в продаже загородной недвижимости
- ❖ Полное юридическое сопровождение сделки
- ❖ Высококвалифицированные специалисты

(495) 781-4-781

www.armanpalace.ru

ДОМ СТРОИТЕЛЬСТВО

Кто поедет в «кошкин дом»?

сектор рынка

«Трамвайчик», «полупорт», «распашонка», «гребенка», «кошкин дом» — возможно, эти уходящие термины скоро вернутся в быт москвичей. В последние годы городские власти регулярно заявляли о том, что малогабаритные квартиры в столице строиться не будут, и столь же регулярно одобряли новые эксперименты. Метания чиновников понятны: есть санитарные нормы предоставления жилья по договору социального найма, дать меньше нельзя, больше — жалко. Однако при сегодняшних ценах на недвижимость метания и терзания просто неуместны. Санитарные нормы весьма неудобны с инженерной точки зрения, но на подмогу архитектурной мысли приходит административная.

Что считать малогабариткой

Одни риэлтеры считают малогабаритными исключительно однокомнатные квартиры старой постройки общей площадью 15–25 кв. м, ведь из двухкомнатной в 30 кв. м можно сделать «полноценную» однокомнатную. Довод спорный: согласно его логике, трехкомнатную квартиру в 40 кв. м (с потолком 2,4 м) можно превратить в однокомнатную «элитку». Другие риэлтеры, не мудрствуя лукаво, относят к малогабаритным все хрущевки и брежневки. Наконец, третьи, работающие с недвижимостью высокого класса, могут назвать малогабаритной однокомнатную квартиру в 50 кв. м.

их в резервном фонде, а предприятия — в служебном. Но особой любовью малогабаритные квартиры пользовались у мажоров: они идеально подходили для расселения коммуналок.

В новейшее время сохранились как откровенные попытки возрождения метражей, так и попытки, замаскированные модным термином «студия».

В ожидании взвращения

Экономическая целесообразность малогабаритных квартир находится под большим вопросом. Экономия стройматериалов здесь минимальна. Скажем так, того, что одна квартира вдвое меньше дру-

Все же представляется, что малогабаритными можно считать квартиры — однокомнатные и многокомнатные, площадь которых меньше, чем у минимальных квартир массовых серий. То есть меньше 30 кв. м для однокомнатных и меньше 42 кв. м для двухкомнатных. Другие характерные признаки: кухня, меньшая, чем в хрущевке, то есть до 4 кв. м, или кухня-ниша и совмещенный санузел с душем или сидячей ванной.

Малометражки эпохи индустриального домостроения появились уже в первых сериях 1960-х годов, как правило, в виде нескольких частей — в торцевой части дома). И даже в советское время они считались совершенным убожеством. Их снимали студенты в складчину, дамы древнейшей профессии — индивидуально, городские службы держали

Но это скорее общее и необязательное свойство. Похожее, его научились обходить, причем не в самых богатых регионах. Здесь выбирать не приходилось и интересов к малометражкам высок. Во многих городах, в частности Воронеж, в многоквартирные дома с малогабаритными квартирами реконструировались общежития. Омские власти просто обязали за-

их в резервном фонде, а предприятия — в служебном. Но особой любовью малогабаритные квартиры пользовались у маклеров: они идеально подходили для расселения коммуналок.

В новейшее время сохранялись как откровенные попытки возрождения мало-метражек, так и попытки, замаскированные модным термином «студия».

В ожидании вразумления

Экономическая целесообразность малогабаритных квартир находится под большим вопросом. Экономия строительных материалов здесь минимальна. Скажем так, оттого, что одна квартира вдвое меньше другой, ее стены не ниже и не тоньше в два раза, а в квартире подводятся те же коммуникации. При этом теряются драгоценные квадратные метры: чем больше квартир выходит на лестничную площадку, тем она больше. В нашем случае речь может идти о шести-восьми и более квартир на площадке сложной конфигурации. Себестоимость квадратного метра в малоэтажных домах оказывается на 10–15% выше, чем в массовых сериях.

Но это скорее общее и необязательное свойство. Похоже, его научились обходить, причем не в самых богатых регионах. Здесь выбирать не приходится и интерес к малометражкам высок. Во многих городах, в частности Воронеже, в многоквартирные дома с малагобаритными квартирами реконструировались общежития. Омские власти просто обязали за-



Цена на малогабаритки выше их потребительских качеств ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

строителей, расселяющих жителей ветхих и аварийных домов, предусмотреть в новых проектах малогабаритные квартиры. В прошлом году довольно большой группе новгородских чиновников, ученых и строителей (включая губернатора Михаила Прусака) была вручена премия за разработку и внедрение экономического проекта дома малогабаритных квартир. С 2001 года только в Боровичском районе было построено свыше 100 кирпичных домов этой серии. Судя по интересу соседей, проект может получить развитие в других небольших городах.

Что касается Москвы, то один из самых заметных реализованных проектов — дом, полностью состоящий из малогабаритных квартир, — был построен в 1999 году в Южном Бутове и сразу стал «слощным скандалом». Дом заселился почти два года, и ниваять здесь квартиры удалось преимущественно тем очередникам, для которых он стал «третьим просмотром»: в этом случае при отказе от предлагаемой квартиры управление департамента жилищной политики и жилищного фонда в округе имеет право исключить очередника из числа нуждающихся. Как пошутил

ВОТ ТАКОЙ УЖИНЫ



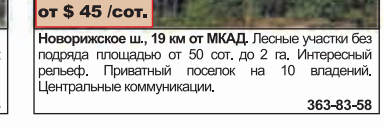
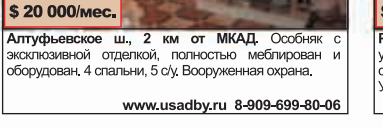
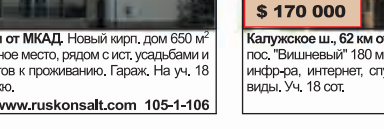
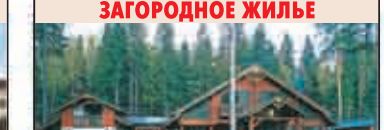
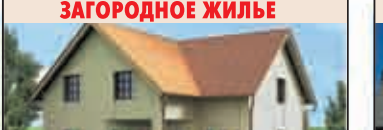
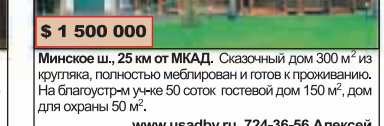
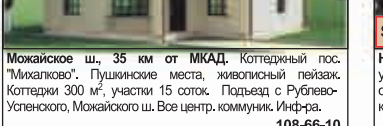
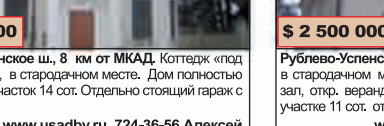
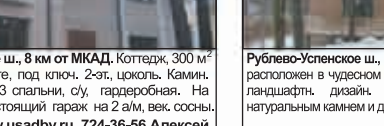
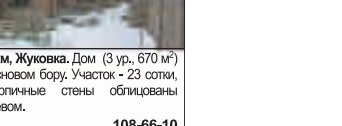
В городе Мадре-де-Дюс («Мать Божья») в бразильском штате Баия находится, возможно, самый узкий в мире жилой дом. В доме, ширина фасада которого составляет всего 110 см, проживает семья из семи человек и собака.

Хозяйка дома Эленита Кейруш Граве Минью однажды к старому дому кладовую на земли рядом. Когда кладовая яева попросили рабочих возве-
таж. В какой-то момент семья их старшим домом появился поч-
ый. Им пришла в голову мысль
домик, а старый сдать в арен-

ду. Был надстроен третий этаж, и вскоре семейство переехало в свой новый дом, самая узкая часть которого шириной чуть более метра, а самая широкая (та, где расположена кухня) — чуть более двух. Высота дома — десять метров. Три этажа занимают две комнаты, кухня, три коридора и застекленная веранда. Мебель, правда, пришлось разбирать, чтобы занести внутрь, а сложнее всего было разместить в доме холодильник.

Необычный дом вызвал интерес архитекторов — они специально приезжали взглянуть на строение, но не нашли в нем никаких технических ошибок, угрожающих безопасности жильцов. Сейчас хозяйка дома планирует открыть на первом этаже какое-нибудь заведение для туристов. Возможно, это будет кафе. Эленита уверяет, что со своим узким домом не расстанется ни за какие деньги.

РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ  \$ 3 100 000 Ильинское ш., 10 км от МКАД. Рядное предложение! Лесной участок 20 соток. Старожины имеют, выход к воде. Все коммуникации центральные. www.terra.ru 788-77-88	ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ  от \$ 45 / сот. Новоиринское ш., 19 км от МКАД. Лесные участки без подряда площадью от 50 сот. до 2 га. Интерьерный ландшафт. Приватный поселок на 10 владений. Центральные коммуникации. 363-83-58	АРЕНДА - ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 20 000/мес. Аптуховское ш., 2 км от МКАД. Особняк с экологичной отделкой, полностью меблирован и оборудован. 4 спальни, 5 в/у. Вокруг зеленая охраняемая территория. www.usadby.ru 8-909-699-80-06	АРЕНДА - ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 10 000/мес. Рублево-Успенское ш., 20 км от МКАД. Кирп. 2-х ур.ов, коттедж, 270 м² в классич. стиле, 4 спальни, 2 в/у, два туал. каменный заст. патио, веранда. Благоустр. Уч. 15 сот. Паркинг 2 а/м, дом д/охраны. www.usadby.ru 8-909-699-80-06	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  от \$ 650 000 Дмитровское ш., 19-й км от МКАД. Кпн "УСАДЬБА АКАКОВСКОГО". Коттедж 300 м² под крышей, от с/парк. уч. от 12 сот. Инфра. мазута, два туал., два в/у, баня, бассейн, бассейн, фитнес-центр, бассейн, зона, Собственн. www.usadibaakakovo.ru 642-53-82, 642-53-93	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 1 500 000 Ильинское ш., 15 км от МКАД. Новый коттедж в барокко стиле, площадью 495 м², под част. отделе. Участок, площадью 12 соток, граничит с лесным лесом. Тихий охраняемый поселок. www.terra.ru 788-77-88	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 170 000 Калужское ш., 62 км от МКАД. Дом на берегу р. Нара в пос. "Вышневый" 180 м², все коммуникации, Собств. Инфра-интернет, спут. ТВ. Свои патио, живописные виды. Уч. 18 сот. www.cherry-sad.ru 772-4899
ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 1 500 000 Киевское ш., 25 км от МКАД. Отличный "Киево-Славянский". Уютно, функционально, дом 300 м², кухня, гостиная, 2 в/у, 3 спальни, терраса, гараж на 2 машины, уч. со всеми коммуникациями, 15 соток. Дом под ключ, от застрой. 782-45-54	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 1 500 000 Минское ш., 25 км от МКАД. Сезонный дом 300 м² из кирпича, полностью меблирован и готов к проживанию. На благоустроенном участке 50 соток площадью 150 м², дом для охраны 50 м². www.usadby.ru 724-36-56 Алексей	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 2 300 000 Можайское ш., 35 км от МКАД. Коттеджный пос. "Можайский". Пушкинское место, живописный пейзаж. Коттедж 300 м², участок 15 соток. Платица с Рублево-Успенского, Можайского ш. Вокруг центр. коммунал. Инфра. 108-66-10	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 2 300 000 Новоиерусалимское ш., 16 км от МКАД. Коттедж 650 м² на участке 25 соток в элит. кп. Дом 3 ур.ов, 4 спальни, 6 в/у, 650 м², с бассейном, под част. отделе. Центр. коммуникации. Развитая инфраструктура. Охраняемая территория. 8-916-777-23-33 Дмитрий	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  от \$ 230 000 Новоиерусалимское ш., 37 км от МКАД. Поселок Милово II в рп. на берегу леса. В продаже таунхаусы - 165 м², коттеджи 244,5 м². Инфра-бассейн, фитнес-центр, рестораны, Уч. 6 соток. Для таунхаусов до 15 соток для коттеджей. www.idct.ru 781-80-00	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 1 600 000 Рублево-Успенское ш., 8 км от МКАД. Коттедж "под ключ", 200 м², в старинном месте. Дом полностью меблирован. Участок 14 сот. Отдельно стоящий гараж с 1 м/м. www.usadby.ru 724-36-56 Алексей	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 2 500 000 Рублево-Успенское ш., 8 км от МКАД. Коттедж, 300 м² в старинном месте, под ключ. 2-х ур.ов, каменный, зал, отп. веранды, 3 спальни, в/у, парадный вход. На участке 11 сот. отд. стоящий гараж на 2 а/м, все соопы. www.usadby.ru 724-36-56 Алексей
ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 6 000 000 Рублево-Успенское ш., 15 км от МКАД. Горн-2. Усадьба в английском стиле, пос. на 12 домов. Дом площ. 1365 м² под част. отделе. Уч. 1 га. Гараж на 3 а/м. Центр. коммуникации. Ландшафт дизайн. Куплю от охраны. 363-83-58	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 3 200 000 Рублево-Успенское ш., 17 км от МКАД. Коттедж "под ключ", площ. 650 м², с качествен. евроинтерьером, с дизайном мебели. Дом готов к проживанию. Есть бассейн, сауна, баня, терраса, центральн. паркинг на 4 а/м. Уч. 15 сот. www.usadby.ru 724-36-56 Алексей	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 2 500 000 Рублево-Успенское ш., 19 км от МКАД. Коттедж 500 м² под част. отделе. на лесном участке 18 соток. Гараж на 2 а/м. Ландшафт дизайн. Охраняем. коттеджный поселок. Центр. коммуникации. 8-916-777-23-33 Дмитрий	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 4 500 000 Рублево-Успенское ш., 20 км от МКАД. 3-х эт. коттедж под финш. отделку, площ. 920 м² в охран. кп. На уч. 30 сот. отд. стоящий гараж на 2 а/м с помещ. для б/у, персонала, площ. 100 м². Ландшафт, работы, уютн. газоны. www.usadby.ru 724-36-56 Алексей	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 6 000 000 Рублево-Успенское ш., 21 км от МКАД. Ресид. 1700 м² в стиле CHATEAU под част. отделе. 5 спален, 5 в/у, бассейн, бассейн, сауна, тренажерный зал, бассейн, баня, в/у, винный погреб, бассейн с камнем, парк на 4 а/м. Уч. 48 сот. www.usadby.ru 724-36-56 Алексей	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 3 000 000 Рублево-Успенское ш., 22 км от МКАД. 2-х эт. кирпичный коттедж, площадью 350 м², в элитном охраняемом поселке "Горный". Уютный уч. 27 сот. Отделочные работы на 2 а/м. Баня из клееного бруса. Дорога. www.complexx.ru 724-36-56 Алексей	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ  \$ 9 000 000 Рублево-Успенское ш., 25 км от МКАД. Новый дом в элит. охран. поселке, с развитой инфраструктурой

«Россия» не для бедных

легенды

В начале прошлого столетия еще не существовало понятий «бизнес-класс» и «элита» применительно к жилой недвижимости. Но, само собой разумеется, по-настоящему фешенебельными считались собственные особняки. Квартиры, даже самые шикарные, котиrowались рангом ниже. Но с начала века, когда началось бурное строительство доходных домов, среди них выделились самые дорогие, которые можно условно считать бизнес-классом. Самым престижным был, несомненно, дом страхового общества «Россия» на Сретенском бульваре, построенный в 1902 году по проекту архитектора Н. Проскурина.

В XVIII столетии на этом месте был так называемый старый почтамт, или «двор, где почтальоны живут». Но со временем тех почтальонов перевели в гораздо более удобное строение на улице Мясницкой, дом 40. Здесь же обособилась панорама под названием «Царь-град», а затем Театр общедоступных и народных представлений «Скоморох». Он был до такой степени народным, что приходилось укреплять на стенах пояснительные надписи «С места на место не переходить: отовсюду видно хорошо». Или «Бис — означает повторить».

Но в 1899 году закрылся и театр: страховое общество «Россия», одно из самых богатых в государстве, решило строить тут доходный дом. Да не простой, а роскошный, для самых шикарных жильцов. Здесь, например, в подвале оборудовали одну из первых в городе электростанций.

Со строительством спешили, поэтому не обошлось без

жертв. В 1901 году газета «Московский листок» сообщала: «В строящемся доме страхового общества „Россия“, на проезде Сретенского бульвара, рабочие с третьего этажа спускали по канату деревянный бак. Канат был прикреплен к оконной перекладине, которая не выдержала тяжести и, сорвавшись, придавила рабочего, крестьянина Петра Безина, получившего ушибы всего тела и перелом правой руки. Пострадавшего отвезли в Старо-Екатерининскую больницу».

Однако это обстоятельство не образумило заказчиков. Темп стройки не замедлили. И в результате спустя год здание стали заселять.

Этот дом просто не может не обратить на себя внимания. Каждый пешеход, за редким, совершенно непонятным исключением, проходя мимо, размечтается: дескать, а вот бы я в этом доме жил. Принимал бы тут гостей, а после провозжал их к метро «Тургеневская», теп-



Дважды за свою историю это был дом для самых богатых. Фото Василия Шапошникова

лым летом мы прогуливались к станциям подальше, а к полуночи я возвращался домой, включал свет в этом окне, ставил чайник, выходил на балкон, на свой балкон, стоял и смотрел на редких поздних пешеходов, куда-то торопящихся Бобровым переулком. А придя домой, иной из них раскрыл бы старенький путеводитель по Москве и прочитал: «Следующий квартал занимают два огромных жилых корпуса, построенных в 1899–1902 годах для общества „Россия“ — одной из крупнейших страховых компаний, которая часть своих миллионных доходов вкладывала в строительство и эксплуатацию многоквартирных, хорошо оборудованных домов. Квартиры в этих домах были крайне дороги — снимали их только очень состоятельные люди. Автор проекта архитектор Н. М. Проскурин придал зданию черты позднего итальянского ренессанса.

Знаменитый французский архитектор Ле Корбюзье считал этот дом самым красивым в Москве. Прекрасная решетка между корпусами сделана по рисунку О. Дессина».

Впрочем, история этого дома не ограничивается изложенными сведениями. Тут гостили художник Репин (он писал портрет доктора Лызина, какого-то счастливого здешнего квартиранта). В квартире номер 85 было правление Футбольной лиги. А после революции в доме «России» разместились Наркомпрос, которым управляла сама Крупская, и к ней ходили на поклон столичные интеллигенты. Кстати, одно из подразделений Наркомпроса (под названием Лито) описано Булгаковым в «Записках на манжетах». Делать там было абсолютно нечего, там совершенно не платили денег, и оно совсем не походило на государственное учреждение: «Плетеный дачный

стул. Пустой деревянный стол. Раскрытый шкаф. Маленький столик кверху ножками в углу. И два человека». Вскоре после поступления в Лито Булгакова уволили оттуда. «За расформированием».

Тем не менее там изредка устраивались так называемые литературные пятницы. Ими заправлял Валерий Брюсов, и поэт Иван Грузинов вспоминал об этом: «Он очень долго, чуть-чуть грацируя, читал свои новые стихи, сопровождая чтение обычными для него телодвижениями и жестами: мелкими шажками движется вперед, такими же шажками отступает назад. Точнее — Валерий Брюсов движется по диагонали четырехугольника эстрады. Вот он размеренно поднимает руки, вот опускает их. Изредка, особенно в паузах между окончанием чтения одного и началом чтения другого стихотворения, Валерий Брюсов принимает позу, которая

придана ему на бессмертном портрете работы Врубеля».

Впрочем, в том же Наркомпросе происходили не только вечера поэта Брюсова и ничего не делание писателя Булгакова. Тут, например, сложились жены Горького и Каменева (обе рвались руководить театральным отделом).

Именно здесь, в Лито, отвергли первый, собранный уже при новой власти, сборник Цветаевских стихов.

— Лито ничего не печатает, но все покупает, — надушил ее Ходасевич.

Однако поэте ничего не заплатили. И только через год вручили рецензию коллеги Брюсова: «Стихи М. Цветаевой, как не напечатанные своевременно и не отражающие соответственной современности, бесполезны».

Александра же Толстая, дочь Льва Николаевича, вспоминала о реально, а не выдуманном самоубийстве: некий Павел, секретарь замнаркома Эпштейна, поначалу поразил ее своими рисковыми для государственной фразы: «Эх, этот бюрократизм! Тоже коммунистами себя величают. Доклады, приемы, а люди? Какое им до них дело? Карьеризм, генеральство, формализм, ничего не видит, да и не хотят видеть, что делается вокруг — беднота, недовольство — презрение к человеку. Что они для народа сделали? Одну буржуазную уничтожили, а народили новую буржуазию». Вскоре после этого товарищ Павел застрелился.

Здесь же располагалось Главное артиллерийское управление Красной армии, куда однажды заглянул сам Ленин. Это произошло в 1920 году. Ленин пришел сюда с Максимом Горьким, чтобы осмотреть новый прибор для корректировки стрельбы по вражеским аэропланам. Горький затем вспоминал: «В сумрачной комнате вокруг стола, на котором стоял аппарат, собралось человек

семь хмурых генералов, все седые, устатые старики, ученые люди. Среди них скромная штатская фигура Ленина как-то потерялась, стала незаметной. Изобретатель начал объяснять конструкцию аппарата. Ленин послушал его минуты две, три, одобрительно сказал: — Гм-гм! — начал спрашивать изобретателя так же свободно, как будто экзаменовал его по вопросам политики».

Впрочем, дом все-таки оставался зданием жилым. Тут обитали большей частью привилегированные интеллигенты — академик Ферсман, химик Курнаков, актер Хмелев, исследователь офтальмолог Авербах и многие другие официально признанные гении Советского Союза.

До войны тут жила героиня Наташа Ковшова. Впрочем, тогда она была обычной школьницей, которой пощастило жить в доме страхового общества «Россия».

А в конце 40-х в доме открылся первый московский пункт проката. Словом, этот дом был перенцом не только в отношении электричества.

Понятно, что со временем большая часть квартир превратилась в коммуналки. Причем не только из-за «уплотнительной» политики властей, а и естественным образом: люди разводились, женились, в квартирах площадью более 200 м жили несколько поколений, при этом не всегда родственников. Некоторым еще в советское время давали отдельные квартиры.

Одна из жительниц дома при переезде прихватила с собой облицовку старинного камня. Причем сделала это скорее на память и на тот случай, если когда-нибудь у нее появится дача. Куски керамики так и провалялись в кладовке до перестроенных лет. А тут вдруг к ней в гости приехала приятельница-американка. Случайно увидела облицовку камня и уприсла продать. «Только,

ты извини, я вряд ли смогу дать тебе реальную стоимость. Я могу заплатить только \$2000». Женщина открыла рот от удивления. В конце 80-х это были огромные деньги, а она считала, что облицовка не стоит вообще ничего. Так дом богачей помог материально своей бывшей жительнице.

С начала 90-х у дома «Россия» началась совсем другая жизнь. Расселением жильцов занялись уже не госорганы, а риэлтеры. Дом был настолько популярен у «новых русских», что в 1994–1995 годах цена расселения доходила до \$2000 за квадратный метр — вдвое выше обычной стоимости квартир в центре города. В то время в Москве еще практически не было элитного домостроения и расселение коммуналки оставалось единственным способом приобрести большую квартиру. А на первичном рынке даже стometricкую квартиру найти было нелегко.

В доме «Россия» тогда начали делать ремонты, которые правильно было бы назвать реконструкциями — с полной заменой стен, карнизов, полов и потолков. Появились стometricкие гостиные и ванные площадью 25 кв. м. Продавались квартиры попарно, то есть целыми этажами. В середине 90-х была продана отремонтированная по высшему разряду квартира площадью 250 м по невымыслимой цене — \$1 млн.

Когда же началось массовое элитное строительство, популярность знаменитого, но старого дома пошла на убыль. Только смешанных бетонно-деревянных перекрытий было достаточно, чтобы вывести его из разряда элитных. И сейчас, наверное, правильнее отнести его опять-таки к бизнес-классу: в столице множество новых домов класса выше. Вот только чтобы обрести исторический ореол, им понадобится добрая сотня лет.

Алексей Митрофанов, Андрей Воскресенский

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 МГУ и овраг голф-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 Ворobyевых горах.

Дом на Покровском бульваре

Впервые!

— уникальные пентхаусы 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!

— двухэтажные квартиры площадью от 80 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 шерефетой, 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 первоклассные квартиры площадью от 107 до 267 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 стильный минимализм и функциональность.

Дом на Беговой

Впервые!

— не представленные ранее квартиры с уникальными востребованными на рынке небольшими площадями — 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 двухуровневые квартиры площадью от 165 до 298 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.