

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 25 октября 2007 №196 (№3772 с момента возобновления издания)

Ментальный кредит

валюта
Парадокс: несмотря на постоянное падение доллара, ставки по ипотечным кредитам в этой валюте остаются значительно ниже, чем в рублях. Между тем нет ничего более сложного в России, чем спрогнозировать динамику внутреннего курса доллара на ближайшие 10–15 лет (именно на такой срок чаще всего берутся ипотечные кредиты). Поэтому можно только гадать, какая из стратегий выбора валюты для ипотечного кредита окажется более выигрышной.

Ставку в отставку
Интерес к ипотечному кредитованию в России продолжает расти. По данным Росрегистрации, в прошлом году в России с привлечением заемных банковских средств было приобретено более 200 тыс. единиц жилой недвижимости, а за первое полугодие 2007 года в денежном выражении объем выданных ипотечных кредитов составил 70% от аналогичного показателя всего прошлого года. В Московской области каждая десятая сделка с недвижимостью являлась ипотечной. Это касается не только вторичного рынка недвижимости. Так, на объектах, возводимых СУ-155, по данным на 1 октября, за текущий год заключено 782 договора с привлечением кредитных средств на 2,9 млрд руб. Ожидается, что за весь год будет заключено около 1,1 тыс. ипотечных договоров более чем на 4 млрд руб. Причины роста популярности ипотечного кредитования вполне понятны. «Ставки по ипотечным кредитам в последние несколько лет как в валюте, так и в рублях постепенно снижаются», — говорит Елена Шилина, старший вице-президент по развитию первого сервисного ипотечного банка —

ИпоТек Банка. — Это обусловлено увеличением конкуренции на ипотечном рынке, приходом федеральных игроков на региональные рынки и постепенным снижением стоимости фондирования». Постепенное повышение доступности ипотечного кредитования запланировано и на государственном уровне — концепцией развития унифицированной системы ипотечного жилищного кредитования (это часть федеральной целевой программы «Жилище»). В ней прогнозируется ежегодное уменьшение средних ставок по кредитам на 1%. В частности, в нынешнем году они должны находиться в пределах 10,5–11%. Поскольку, как следует из статьи 75 Конституции РФ, денежной единицей в Российской Федерации является рубль, то и в данном случае речь идет о ставках на рублевые кредиты. Между тем реально на сегодняшний день в этот промежуток редко попадают даже долларовые кредиты, ставки по которым ниже рублевых. По данным Банка России, на 1 января 2007 года средняя ставка рублевых ипотечных кредитов составляла 13,7% (при этом средний срок погашения кредитов составил 15,2 года), а по валютным кредитам — 11,4%. За прошедшие 10 месяцев ситуация, безусловно, изменилась, но в прогнозируемые рамки так и не вошла. По ситуации на середину октября нынешнего года индекс ипотечных ставок (его рассчитывают участники проекта «Квадрум. Недвижимость России» на основе усредненных данных по 50 крупнейшим в России банкам) по рублевым кредитам, выданным на пять лет, составил 12,3%, на 15 лет — 12,5%, на 30 лет — 12,9%, а по долларовым — 10,6, 11 и 11,4% соответственно. (Окончание на стр. 36)

Мода на бионическую архитектуру, уже давно пришедшая во все мегаполисы мира, никак не приживется в Москве. Несмотря на то что в России нет ни предубеждений против футуристической архитектуры, ни недостатка в специалистах новаторского дизайна, реализованных проектов биоэкологических построек у нас пока единицы. В особенностях бионической архитектуры разбиралась **Марина Шония**.

Назад в футуристическое

НОВАЦИИ

Планетарий в Валенсии, созданный архитектором Сантьяго Калатрава: классика бионической архитектуры



Полеты и фантазии
Формуле «Все течет, все меняется» в век технологического прогресса явно не хватает еще одного определения — «стремительно». То, что еще вчера невозможно было себе представить, сегодня не вызывает ни малейшего удивления. Так и в архитектуре: новаторские

идеи и проекты, еще несколько лет назад воспринимавшиеся как явно футуристические, реализуются и уступают место еще более фантастическим. Возможно, и футуристический проект «Bio-city», который в 2002 году принес победу на Всемирном архитектурном конкурсе двум нашим соотечест-

венникам — Михаилу Кудряшову и Семену Рассторгуеву, скоро окажется реальностью. Авторы расположили свой город на воде и накрыли его чехлом-трансформером. Прозрачный, как мыльный пузырь, невидимый изнутри, снаружи он расцвечен всеми цветами радуги. Органический слой выпол-

няет двойную нагрузку: защищает город от осадков, а окружающую природу — от воздействия города. Над местами большого скопления людей чехол раздувается, а над людными районами, наоборот, опадает. Представьте себе полет над океаном, на поверхности которого уже выросли та-

кие биогорода, и вы видите под собой пестрые, изменяющиеся по форме, как бы дышащие образования. Спорна ли такая эстетика? Конечно, спорна, хотя бы потому, что доселе невиданна. Но, в этом, как говорится, что-то есть, а значит, вскоре появятся и поклонники. (Окончание на стр. 46)

33

Ипотечный кризис. Теперь и в России?

39

Как извлечь прибыль из земли

42

Недвижимость на Кипре: под знаком Афродиты

48

Особенности крымских новостроек

49

Кому нужны отделанные квартиры

www.pik.ru

куПИКквартиру!

Жилой дом на Ленинском проспекте
М «Калужская»
ул. Новаторов, д. 8, к. 2

Жилой комплекс Дом на Пресне
М «Улица 1905 года»
Шмитовский пр-д, вл. 20

Жилой комплекс Теплый Край
М «Теплый Стан»
ул. Ак. Виноградова, вл. 7, к. 5, 7

Жилой комплекс на проспекте Буденного
М «Семеновская»
пр-т Буденного, вл. 26, к. 1, 2

ПЕРВАЯ ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ

105 77 10

ДОМ вектор

Смена форматов

загородная недвижимость

Жить за городом становится все престижнее. Москвичи активно осваивают территории в 30—50 км от кольцевой автодороги, и их не пугают ежедневные поездки из мегаполиса домой в Одинцовский, Наро-Фоминский, Истринский, Дмитровский и другие районы области. А застройщики предлагают новые и новые поселки с необычной инфраструктурой, форматами жилья.

Замковые пространства

Вплоть до перестроечных времен у нас практически не существовало загородного образа жизни в его современном понимании. Были, разумеется, те, кто жил за городом постоянно. Но в отличие от европейских стран и США, где дом в предместье так же престижен, как и квартира в центре мегаполиса, у нас проживавших за МКАД считали деревенщиной.

Конечно, иное дело такие поселки, как Переделкино — писательский оазис, и такие же анклавы художников, музыкантов, киноартистов, академиков и генералов. Однако знаменитости, если и жили за городом, то, как правило, летом. По сути, они все были дачниками. Иного формата загородной недвижимости не существовало.

В начале 90-х были отменены многие бестолковые запреты, в том числе и тот, что домик на садовом участке должен быть не больше чем шесть на шесть метров. И первой реакцией на свободу стали модифицированные «фазенды» — люди пристраивали к своим домам дополнительные спальни, кто-то бильярдную, а кто-то и бассейн. О том, как это выглядит, не думал никто — дом получался состоящим из «кубиков». Притом денег у людей было немного, и строительство часто растягивалось на годы.

Следующим этапом стали «замки». Их можно считать существенным шагом вперед — во всяком случае, владельцы задумались над тем, как их жилище выглядит со стороны. Озабоченность эта, правда, выглядела специфически: каждому хотелось, чтобы его дом был выше и круче, чем у соседа. Башенки стремились к небу, если дом соседа оказывался выше на метр-полтора, это воспринималось как личное оскорбление.

Постепенно в Подмоскovie появляется и архитектура, хотя бы немного отличающаяся от «замковой». Причина очевидна: люди начинают ездить по миру, смотреть, как живут в других странах. Первые «блины», как водится, получаются комом: то строят шале в абсолютно ровном поле, то возводят нечто

«средиземноморское» с огромными окнами и двориком-патио, к чему наш климат явно не располагает...

В начале 90-х на такой параметр, как размеры участка, внимания почти не обращали. Строения по 1000 кв. м и более вырастали на наделах в 6–8, максимум 10 соток. Однако постепенно пришло понимание, что это не только некрасиво, но и неудобно — видеть из своих окон лишь стены соседнего дома. Поэтому явной тенденцией стало увеличение размера участка. (Сегодня для поселков, претендующих на статус элитных, минимальный размер участка — 25–30 соток. Исключение составляет Рублевка — при тамошней стоимости земли, доходящей до \$300 тыс. за сотку, и 15 соток — вполне элитный объект.)

Что касается размеров дома, то здесь все сложнее. Люди, желающие иметь огромные помещения, на рынке остались, и — поскольку спрос этот вполне платежеспособный — для них есть предложения и в 1000 кв. м, и в 1500. Однако это объекты усадьбного типа: на огромном участке (от 1 га), с различными строениями (дом для охраны, бассейн, конюшня, крытый теннисный корт).

Большинству же покупателей все это нынче кажется излишествами, и оптимальный размер дорогого дома — 600–700 кв. м, что позволяет разместить все необходимое для жизни. Огромные дома — это более дорогая эксплуатация (например, протопить огромные помещения накладно даже для очень состоятельных людей), многочисленный обслуживающий персонал. По словам знающих людей, в коттеджах, построенных лет 15 назад, сегодня очень часто бывает так: хозяева пользуются 4–5 помещениями, а все остальное заперто.

На том же месте

Но вернемся к истории освоения загорода. Менялись не только архитектура и размеры, происходили перемены и в восприятии других аспектов. Первые загородные дома состоятельных людей строились в дачных



Мода 90-х: замки за мощными заборами (слева), мода 2000-х: коттеджи за ажурными оградями

товариществах, в деревнях — то есть там, где удалось купить землю. Однако с середины 90-х начали появляться организованные поселки. В них выдерживался единый архитектурный стиль, максимально «проспеленные» заборы, коттеджи, в которых много воздуха и света. Кроме того, покупатели оценили соседство с лесом и водоемом, а потому природные ресурсы территории максимально сохранялись.

«В этот период в моду вошла закрытость», — вспоминает Тимур Сайфутдинов, генеральный директор компании «ТЕРРА-недвижимость». — Уставшие от малиновых пиджаков, шестисотых «меринов» и прочих элементов «жизни напоказ», миллионеры захотели приватности. Но клубные поселки имели свои очевидные недостатки: ввиду отсутствия в Подмоскovie инфраструктуры достойного уровня ее приходилось строить в самом поселке, а это дорого обходилось. Новой вехой стало строительство поселка Николино в 1999 году — это был одновременно и первый поселок с единой архитектурной концепцией, и мегапоселок на 250 домов.

На загородном рынке стал формироваться особый сегмент недвижимости — «элитный», хотя, на мой взгляд, более приемлемо в данном случае определение «дорогая недвижимость». Ее признаков (помимо цены) достаточно много: местоположение, качество строительства, продуманность концеп-



ции поселка и т. д. Но основных, наиболее очевидных — три. Во-первых, это уникальность, редкость предложения. В этом отношении лидирующее положение сразу заняли Рублево-Успенское направление, Ильинское, Подушкинское шоссе. Во-вторых — окружение, то есть соседи или community. В Барвихе, в поселке «Сады Майендорф», где расположены резиденции самых влиятельных людей России и стран СНГ, — «незлитного» дома уж точно быть не может. Третий наглядный признак — историческое наследие места. Традиционно для обустройства дворянских усадеб выбирали лучший, самый красивый участок. Позже, в советское время, на таких территориях возникли пансионаты и санатории. Сейчас же именно там зачастую располагаются закрытые доротие коттеджные поселки».

Модные веяния

Влияние моды на рынке загородного жилья очевидно: периодически возникают яркие, «прорывные» проекты, которые потом на несколько лет задают тренд для идущих следом застройщиков. Скажем, в 2002 году поселок «Юрки 21», построенный по проекту известного архитектора Юрия Григоряна, положил начало популярности «клубного формата» жилья и так называемого эко-стиля в архитектуре (жилье, гармонично вписанное в природное окружение, в жанре прибалтийского лофта).

В следующем году оказалась очень востребованной усадебная архитектура дорогих домов (из числа таких поселков — Романово). Тогда же закрепился и формат застройки — мегапоселки. Проекты «Резиденции Бенилюкс», «Павлово», «Княжье озеро» и другие были рассчитаны на несколько сотен домохозяйств, в них предусматривался собственный инфраструктурный комплекс, чтобы можно было жить в поселке постоянно и не возникало необходимости каждый день выезжать в столицу за покупками или развлечениями.

В 2004 году знаковым проектом стал «Истра Кантри Клуб» — первый дачный поселок с единой концепцией застройки. С той поры «дачная» тема получила свое развитие, а, исчерпав земельные участки в ближнем Подмоскovie, девелоперы активно стали осваивать дальние рубежи — вплоть до соседних областей, в том числе Тверской, Калужской. Кстати, еще через год и в дорогом сегменте появились поселки единой концепции застройки с деревянными домами. Такие, как «Серебряный век» и «Берендеево царство».

Что модно сейчас? Несомненно, поселки по интересам. Появились проекты с гольф-полями, яхт-клубами, горнолыжными трассами, конноспортивными базами и т. д. Состоятельный покупатель предпочитает селиться по соседству с людьми, которые готовы разделить его увлечения и интересы. Практически весь каскад водохранилищ — начиная с Пироговского, и далее Клязьминское, Учинское, Пяловское и проч. — окаймляют поселки, в инфраструктуре которых обязательно предусмотрен яхтинг. Можайское водохранилище осваивает инвестиционно-строительный холдинг RODEX GROUP, который в середине лета открыл яхт-клуб «Маяк» в одном из своих многочисленных поселков. Одновременно состоялась презентация марина-клуба с пирсом на сто мест в поселке «Московское море» на берегу Иваньковского водохранилища. Там же будет реализован амбициозный проект «Конаково River Club», где можно будет заниматься всеми водными видами спорта, рыбалкой, охотой. И, скорее, все это предназначено для тех, кто уже имеет и городскую квартиру в элитном районе, и коттедж на одном из престижных направлений вблизи Москвы и потому рассматривает дом рядом с тем местом, где можно заняться хобби, как третье свое жилище.

Новое поколение выбирает

Есть расхожее выражение: клиент — это человек, который всегда прав и которого все-

гда обманывают. Звучит грубовато, но по существу точно. Если посмотреть на загородную недвижимость, то можно заметить, что в разные времена модными оказываются самые разные вещи, иногда полностью противоположные. Например, были распрестрасными клубные поселки, теперь же выясняется, что самые лучшие — это «мега». Или риэлтеры, долгие годы «пиарившие» Рублевку, теперь говорят, что трасса эта не без недостатков — покупайте-ка вы лучше Новую Ригу. Где, бесспорно, имеется ряд очень интересных проектов и «якорный» застройщик «ИНКОМ-Недвижимость», vowedo развивающий инфраструктуру.

Любая мода — это грамотный пиар. Если застройщик умеет не только размещать рекламные объявления, но и запускать грамотные акции, мы получаем такой результат. «Позолоту» с Рублевки никто никогда не снимет, потому что эта территория стала статусной для состоятельных людей. Кто будет жить на Киевке или Ярославке?

Наступает, похоже, очередь среднего класса россия. Именно на них рассчитаны новые проекты, реализуемые застройщиками. Таунхаусы, дуплексы, лейнхаусы, кластеры, наконец, поселки, где соседствуют несколько форматов жилья, в том числе и «классические» коттеджи, и многоквартирные комплексы (порой и с пентхаусами!) Подобные шаги вполне оправданы: стоит запускать пробные «шары» — авось, покатит! На загородку медленно, но верно входит ипотека. По мнению банкиров, заемная система оплаты заинтересовала будущих владельцев отнюдь не эконом-класса, а покупателей с высоким уровнем дохода и присматривающих себе недвижимость стоимостью более чем в миллион долларов.

Так скоро ли жизнь за городом станет в порядке вещей? Несмотря на динамику развития этого рынка недвижимости, пока дать однозначный ответ на этот вопрос нельзя. Все-таки, к сожалению, наладить достойные бытовые условия, к которым привык любой москвич, не получается. С развлекательной инфраструктурой и отдыхом еще куда ни шло, но вот детских образовательных учреждений, медицинских заведений, торговых предприятий явно не хватает. Важным подспорьем в выборе загородной прописки могло бы стать возведение офисно-деловых центров ближе к МКАД — десятки тысяч людей, ежедневно приезжающих в Москву по утрам, это подтверждают. Тем не менее, многие эксперты и тут видят положительную тенденцию — что-то меняется. Видимо, для всего просто необходимо еще какое-то время.

Александр Шевчук





Лэйнхаусы на Ильинке

- Лэйнхаус - новый вид загородной недвижимости.
- Атмосфера уюта и покоя, свежее дыхание лесов и вод самой чистой территории Ближнего Подмоскovie - Русской Швейцарии - основы здоровья и долголетия, счастливой, безмятежной жизни.
- Оригинальная концепция поселка лэйнхаусов «Ильинка» предполагает гармоничное сочетание архитектурных стилей и достижений ландшафтного дизайна, создающее неповторимую атмосферу европейского городка.
- Уникальная транспортная доступность: удобный подъезд по любой из двух магистралей - правительственному Рублево-Успенскому или скоростному Новорижскому шоссе, 11 километров от МКАД.



www.ilynka.ru
(495) 933-35-35

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.ilynka.ru

ДОМ проекты

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЛАТЬ НА АДРЕС voskres@kommersant.ru СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО. РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

Цех для молодого миллионера

Москва

В Москве до недавнего времени был единственный проект создания лофтов (апартаментов, выполненных с применением элементов промышленного дизайна) — это жилой комплекс, который появится на месте фабрики «Красный Октябрь». Однако пока такое превращение готовится, в историческом центре Москвы стартовал еще один проект лофта — жилой комплекс АРТ-ХАУС на набережной Яузы.

Проект создания жилого комплекса АРТ-ХАУС ведет компания State Development — застройщик, известный на рынке рядом реализованных дорогих домов как в сфере жилья, так и коммерческой недвижимости. Из объектов застройщика можно назвать такие адреса в пределах «золотой мили», как жилой комплекс по 2-му Зачатьевскому переулку, д. 13, жилой комплекс по Молочному переулку, д. 4, жилой комплекс «Виктория» в Пожарском переулке, д. 7, или офисное здание класса «А» в Пожарском переулке, д. 15. Есть и адреса вне остоженских переулков, так что сказать, что застройщик решил покинуть привычную для объектов топ-класса территорию, было бы неточно. Однако на сей раз компания State Development взялась за реализацию совершенно нового для московского рынка недвижимости проекта.

В отличие от классического лофта — переделанных промышленных корпусов — АРТ-ХАУС станет результатом нового строительства. Проект мастерской Сергея Скуратова, разработка которого шла не один год, уже стал событием в архитектурной среде и удостоился нескольких премий. Архитектура будущего жилого комплекса действительно необычна. Она чем-то напоминает стилистику промдизайна,

но в современном исполнении. Будущее здание вовсе не будет портретно походить на промышленный корпус конца XIX столетия, как некоторые бизнес-центры в разных районах Москвы. По внешнему виду можно предположить, что именно такими видели здания будущих производств футурологи эпохи индустриальной революции. Художественное решение получило в профессиональных кругах имя «архитектурно-скульптурного». Впрочем, облик будущего комплекса действительно продуман до мелочей: «сезжающая» набок крыша второго корпуса, имитация неровности стен, наклонные стены, панорамные окна...

Комплекс будет включать два здания, одно из которых выходит на Серебряническую набережную Яузы, а второе располагается вдоль Тессинского переулка. Оба здания объединит замощенный клинкерным кирпичом променад. В цокольных этажах предполагается разместить арт-галерею, ресторан, возможно, художественные мастерские. Жилая составляющая комплекса полностью укладывается в формат клубной недвижимости. В корпусе «А» будет всего 12 квартир. Помимо крупных апартаментов площадью свыше 200 кв. м. здесь предусмотрены и совсем небольшие —



всего 80 кв. м. Корпус «Б» рассчитан на 18 квартир площадью от 100 до 250 кв. м.

Несмотря на клубный формат дома, в его подземной части будет построен двухуровневый подземный паркинг на 109 машиномест. Предполагается, что он будет разделен на составные части, внутреннюю и внешнюю, где смогут парковаться и владельцы апартаментов, и го-

сти. Так или иначе, устройство в жилом комплексе на 30 апартаментов столь солидного паркинга автоматически предполагает социальный уровень владельцев квартир, содержащих огромному производственному цеху. Среди московских дорогих домов подобные предложения в настоящее время аналогов не имеют вообще.

По информации риэлтерской компании Mayfair Property-

весьма велика — от 3,8 м до 5,1 м в стандартных лофтах, и от 9,0 м до 10,3 м в пентхаусах. Образующее пространство можно заслуженно уподобить огромному производственному цеху. Среди московских дорогих домов подобные предложения в настоящее время аналогов не имеют вообще.

В любом случае разброс предложения будет колос-

ес, продажи будут открыты в ближайшее время. На рынок выставят несколько апартаментов и два пентхауса. Официальных заявлений от застройщика о порядке ценообразования пока нет, но можно предположить, что цена на пентхаусы окажется прецедентной на рынке элитной недвижимости.

В любом случае разброс предложения будет колос-

сальный. Но учитывая высоту потолков и возможность создания двух-, трехэтажного пентхауса, что увеличит площадь объекта как минимум вдвое, любая цена становится более чем привлекательной. Это предложение действительно уникально, сравнить его не с чем.

Особенностью окружающей застройки является ее разнородность. В окрестностях будущих лофтов — как старинные здания церквей, городских усадеб и доходных домов, так и советская застройка, в которой частично представлены промышленные кварталы. Так, в окрестностях комплекса просматривается известная церковь-колокольня в Серебряниках, непосредственно к территории застройки примыкает эклектический особняк конца XIX века, а напротив, на другом берегу Яузы, стоит классическая белая 12-этажная панельная башня, из тех, что в исторической части города редко, но все же встречаются. При этом в пешеходной доступности от места строительства находится многочисленное корпус бывшего завода «Электропровод», сохраняющего свой индустриальный облик.

Для лофта, объекта свободного от всех стандартов и ус-

ловностей, подобное сочетание видовых планов можно считать весьма удачным. Место для строительства явно выбиралось целенаправленно — трудно найти иной небольшой участок в центре Москвы, где было бы большее разнообразие среды. И все же часть покупателей такая видовая эклектика наверняка отпугнет. В конце концов, жить в доме, стилизованном под заводские цеха, и любоваться настоящим заводом — разные вещи.

В географической близости от комплекса АРТ-ХАУС в настоящее время началась реализация ряда проектов дорогих жилых домов. Однако в силу особенностей и изначальной концепции устройства комплекса в Тессинском переулке, прямые конкуренты у него отсутствуют в принципе. Действительно, неподдающуюся можно найти хорошую дорогую квартиру, к примеру, в доме «Шоколад» в Тетеринском переулке. Однако, хотя там и будет по камину в каждой квартире, но зато потолки далеко не пятиметровые. Примерно так же обстоит с другим соседом по центру Москвы — комплексом «Аквамарин», который, как и АРТ-ХАУС, стоит у воды, а виды из окон равным образом сочетают старую архитектуру и промышленную застройку. Однако ближайšie по месторасположению конкуренты комплекса в Тессинском — это принципиально другие дома. Они необычны, но на рынке предстают как недвижимость более или менее привычного формата. В то время как АРТ-ХАУС рассчитан как раз на покупателя, которому нравится нечто такое, чем пока не может похвастаться никто.

В настоящее время проект находится в стадии подготовки строительной площадки. Завершить строительство комплекса АРТ-ХАУС предполагается в первом квартале 2009 года.

Валентин Корнев



ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: необычное предложение в сфере дорогой недвижимости; продуманное архитектурное устройство комплекса; высокие потолки; хорошие видовые возможности, несмотря на сравнительно небольшую высоту корпусов.

Отрицательные: завышенное ценовое позиционирование лучших апартаментов комплекса; разнородное архитектурное окружение.

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

МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Анастасия Подакина, ведущий специалист проекта «Красный октябрь» (компания «Гута-Девелопмент»): Лофт — новое и неожиданное для потребителя предложение. Если застройщикам промзон в будущем удастся грамотно реализовать программу продвижения этого товара, привлечь к проектам грамотных архитекторов, как российских, так и западных, мода на лофты в Москве обеспечена. Что касается конкуренции между проектом «Красный октябрь» и новостройкой в Тессинском переулке, ее попросту нет. У «Красного октября» множество преимуществ, благодаря которым проект находится и будет находиться вне конкуренции, — это и островное расположение, и соседство с Кремлем. Кроме того, в рамках проекта «Красный октябрь» — несколько сохраняемых памятников архитектуры. Объектов с такими параметрами в историческом центре Москвы не существует.

Ольга Копейкина, директор по маркетингу и продажам компании «Сестра ривер девелопмент» (Петербург): Безусловно, проект интересный и амбициозный. Это довольно сме-

лый шаг — вывести на рынок такой новый и малознакомый в России продукт, как лофт, если к этому не вынуждают обстоятельства. Тем более, со своеобразной и оригинальной архитектурой. В Петербурге несколько более консервативная публика, и наше решение предложить ей лофты вызвано, в первую очередь, объективными причинами. В рамках проекта «Петровский Арсенал» наша компания занимается редевелопментом промышленных зданий в жилые, соответственно, априори имеются помещения с высокими потолками и окнами, которые превращаются в лофты.

жилой комплекс у Мосфильмовской

«ОБЫКНОВЕННОЕ ЧУДО»

Картина
вашего будущего

Жилой комплекс **«Обыкновенное чудо»** — это совершенно необыкновенный дом, расположенный в легендарном районе столицы, неподалеку от киностудии Мосфильм. Представьте себе самый современный, созданный для максимального жизненного комфорта комплекс, не имеющий аналогов на московском рынке.

Вы полюбите отвечать на вопрос «Где Вы живете?», ведь Вы живете на Мосфильме! Жилой комплекс **«Обыкновенное чудо»** — это приятный сюрприз. Сочетание экологии, транспортной доступности, безопасности и комфорта, которое удивит самых искушенных.

Вашу уверенность гарантирует «М.О.Р.Е.-Плаза» — пожалуй, самая надежная инвестиционно-строительная компания.

МОРЕ

П Л А З А

741-4444

проектная декларация размещена на сайте www.more-plaza.ru

ТС-1-99-02-27-0-771 4292457-023996-1. Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству. РЕКЛАМА ЗАО "М.О.Р.Е.-плаза"

VILLAGIO ESTATE

ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ
MILLENNIUM PARK
ГРИНФИЛД

с 1 по 31 октября

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ
НА ЭЛИТНЫЕ ПОСЕЛКИ

(495) 974 0000
www.villagio.ru

реклама

КЛАСС «ЛЮКС»

ПРОДАЖА АПАРТАМЕНТОВ



Зона авторского проекта

Рез. на строительство № 19994/Г/1

WWW.CAPITALCITY.RU

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.

Партнер проекта – Сбербанк России ОАО
СБЕРБАНК РОССИИ
Основа и ММДЦ
Генеральная лицензия №1481, выдана Банком России 03.10.2002 г.

КЛАСС «ПРЕМИУМ»

Жилой комплекс «Город Яхт»
Ленинградское шоссе, 37



ДОМ ПОСТРОЕН

«Город Яхт» – первый в Москве жилой комплекс с яхт-клубом. Это дом, в котором можно не только комфортно жить, но и полноценно заниматься дорогим, захватывающим хобби – яхтами.

В комплексе предусмотрены роскошные апартменты с потрясающими видовыми характеристиками на Химкинское водохранилище. В некоторых секциях, находящихся буквально в десяти шагах от водоема, будет всего один апартмент с собственным лифтом, а наверху – пентхаусы с зимним садом. Но главная особенность в том, что жильцы смогут «парковать» свои яхты на причале у дома.

Жилой комплекс «Университетский», жск
Ленинский проспект, владение 67А



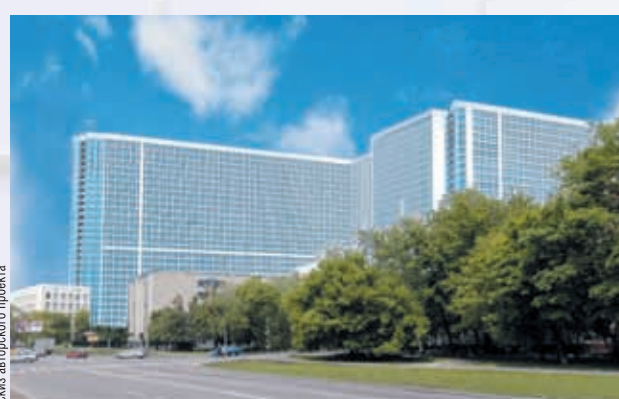
- Индивидуальный архитектурный проект
- Развитая инфраструктура района
- Свободная планировка квартир
- Высота потолков – более 3 метров
- 2-уровневая подземная автостоянка на 204 м/места
- Рекреационная зона на первых этажах
- Скоростные лифты от ведущих производителей
- Оптико-волоконная связь
- Каркасно-монолитная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

Жилой комплекс «Тихвинская Усадьба», жск
Тихвинская улица, владение 39



- Авторский архитектурный проект
- Прекрасное расположение в ЦАО на улице Тихвинская
- 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



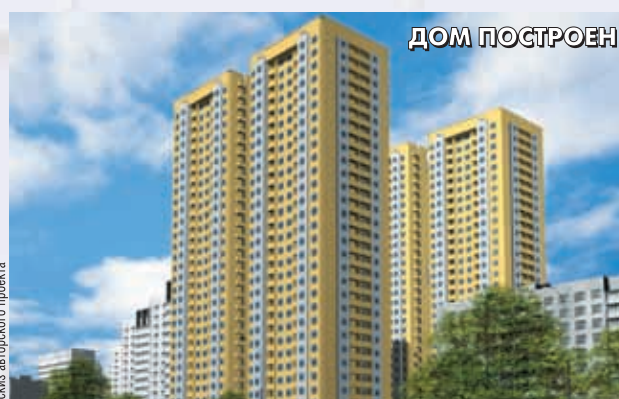
Многофункциональный комплекс «Авеню, 77», жск
Мкр. Северное Чертаново, владение 1А



Жилой комплекс «ТРИКОЛОР», жск
Ростокинская улица, владение 2



Жилой комплекс «ЗКО», жск
Мироновская улица, владение 27



Жилой комплекс «Северный Город», жск
Дубнинская улица, владение 40-42

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 62 объектов коммерческой и жилой недвижимости общей площадью более 7 000 000 квадратных метров, большинство из которых имеют награды Российской академии архитектуры и строительных наук, Московского правительства.

ДОМ проекты

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

Урбанизированная идиллия

Подмосковье

На берегу Истринского водохранилища в полусотне километров от МКАД началось строительство нового коттеджного поселка бизнес-класса «Высокий берег». Поселок должен стать ядром курортной зоны, которую собираются построить на берегу Истры компании «Инком-недвижимость», Soho Realty и Blackwood. Общий объем инвестиций в проект оценивается в \$100 млн.

Бесспорное достоинство поселка — хорошая транспортная доступность и близость к стремительно развивающейся инфраструктуре города Истры. От будущего поселка «Высокий берег» до Истры на машине ехать не больше 15 минут. Там есть вполне приличные супермаркеты, спортивный и детский клубы, салоны красоты, кафе и рестораны, а также Новоиеерусалимский монастырь с его роскошным парком.

Рядом с «Высоким берегом» есть и организованные коттеджные поселки — «Лебедь» около деревни Дьяково, Istrian Bay у деревни Ламишино, «Борисоглебский» и «Славный» (деревня Куртنيково).

Согласно генплану поселка «Высокий берег», его общая площадь составляет 65,32 га и условно разделена на две части — западный (48,86 га) и восточный (16,46 га) берега. Западный берег будет застроен 147 коттеджами площадью от 250 до 500 кв. м с участками от 16 до 50 соток и таунхаусами площадью 200 кв. м. На восточном берегу планируется возвести всего 26 коттеджей площадью 400–500 кв. м на больших участках от 30 соток до 1 га.

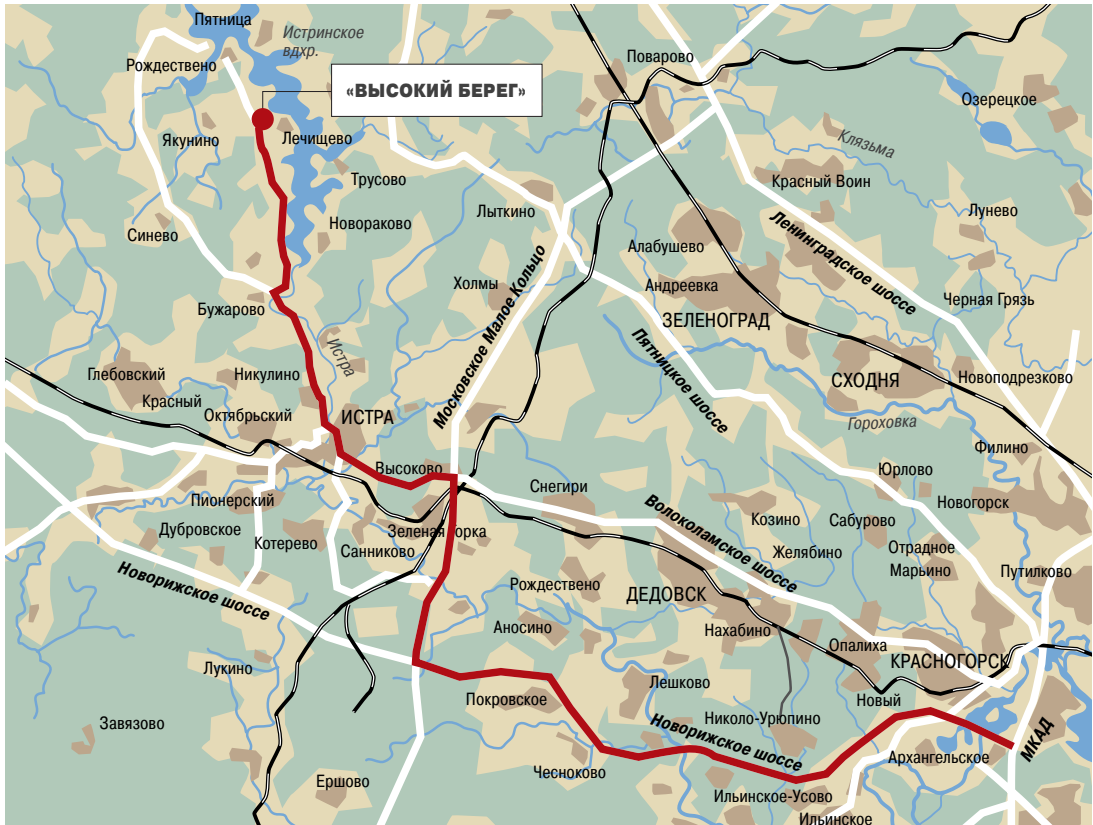
Концепцию поселка «Высокий берег» разрабатывал институт «Курортпроект». Архитектура жилых домов — работа мастерской под руководством одного из самых востребованных российских архитекторов, Михаила Хазанова.

«Редкий случай — потрясающая природа, большая вода, выразительный рельеф, ни одного диссонансирующего элемента в панораме Истринского водохранилища, вмещающая программа, культурный, заинтересованный и продвинутый в вопросах вкуса заказчик, — делится впечатлениями от работы над проектом архитектор Михаил Хазанов. — Основа идеологии поселка — создание комфортного пространства для отдыха в том месте, которое идеально для этого подходит».

Поселок проектировался комплексно со всеми объектами инфраструктуры, с общественной прибрежной парковой зоной. «Постоянная визуальная связь застройки и открытого пространства Истринского водохранилища, возможно, самая важная смысловая часть планировочной концепции поселка», — рассказывает архитектор.

Близостью к водохранилищу, к «большой воде» во многом был предопределен будущий стиль жизни в проектируемом поселке, который, в свою очередь, продиктовал композиционно-пространственные, объемно-планировочные, масштабные, стилевые характеристики будущей застройки.

Поселок «Высокий берег» — часть формирующейся в настоящее время большой градостроительной программы развития территорий, прилегающих к Истринскому водохранилищу. Жанр «Высокого берега» — полу-



сельское-полутордовское поселение последнего поколения.

По мнению Михаила Хазанова, специфика работы архитектора на подобных площадках в основном состоит в чрезвычайной высокой степени ответственности, связанной прежде всего с тем, что любая урбанизация идиллического сельского ландшафта, нетронутого природного пейзажа в известном смысле всегда явление негативное. Принцип «не навреди» в градостроительной практике, возможно, самый главный и самый трудновыполнимый. В проекте поселка «Высокий берег» было решено максимально сохранить уникальный природный

ландшафт береговой линии, сохранить и дополнить все существующие вдоль берегов зеленые насаждения для организации парковой зоны — открытого для прогулок и посещений общественного пространства.

В планировочной структуре поселка предусмотрены пешеходные бульвары, являющиеся

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «ВЫСОКИЙ БЕРЕГ»		
Местоположение		Волоколамское шоссе, 57 км
Общая площадь		65,3 га
Тип застройки		коттеджи, таунхаусы
Площадь коттеджей (кв. м)		250–500
Площадь таунхаусов (кв. м)		200
Площадь участков (соток)		7–50
Цена домовладения (\$)		300 тыс.–3 млн
Начало строительных работ		лето 2007 года
Окончание строительства		четвертый квартал 2009 года

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: авторский проект, вписанный в окружающую среду; близость к «большой воде»; хорошая транспортная доступность; обширная рекреационная зона.

Отрицательные: значительная удаленность от МКАД; перспектива длительной стройки после заселения первых жителей.

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

МНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Олег Маринин, президент группы компаний «Парк Групп», управляющий сетевым проектом «Витро»:

— Одним из главных достоинств коттеджного поселка «Высокий берег» является его уникальное местоположение. Проект будет построен на берегу Истринского водохранилища, одного из самых крупных водохранилищ Московской области. Оригинальные авторские решения главного архитектора проекта «Высокий берег» Михаила Хазанова позволяют не только создать единую стилевую концепцию, но и обыграть уникальный природный ландшафт



своего рода озелененными променадами прибрежной парковой зоны.

Для сохранения общих ландшафтных характеристик уникальной парковой зоны в застройке поселка жестко ограничена этажность и регламентированы высотные параметры отдельных вертикальных элементов всех зданий комплекса.

Поселок спроектирован в едином стилевом, композиционном, масштабном решении с общими для всех сооружений архитектурными характеристиками. Архитекторы разработали пять основных типов коттеджей — площадью 250, 300, 350, 400 и 500 кв. м. В домах предусмотрены панорамное остекление, эксплуатируемые кровли,

лоджии и террасы. Высота потолков — 3–3,2 м. Если ни один из предложенных вариантов не устроит будущих покупателей, архитекторы готовы разработать индивидуальный проект дома в рамках общего стилевого решения поселка. Естественно, за дополнительные деньги. Стоимость работы рассчитывается индивидуально и зависит от ее объема.

«При достаточно большом разнообразии разработанных проектов домов-особняков, блокированных жилых домов и апартментов, зданий общественного назначения все объемно-планировочные решения основывались на общих композиционных, масштабных, стилевых приемах, призванных обес-

этого места. Кроме того, девелопер поселка Mozaik Development грамотно продумал внутренние рекреационные зоны. В окружении объекта планируется создание курортной зоны.

Однако покупатели должны понимать, что это не поселок для постоянного проживания. Удаленность «Высокого берега» от МКАД составляет 55 км, что не позволит ежедневно ездить в Москву и обратно. С другой стороны, учитывая разумную ценовую политику застройщика, а также все перечисленные выше достоинства, можно предположить, что предложение, несомненно,

будет пользоваться спросом, даже несмотря на не очень хорошую транспортную доступность.

Валерий Мищенко, директор по развитию компании Rodex Group:

— Поселок «Высокий берег», безусловно, хорошо расположен. Удобно, что до него можно добраться по трем шоссе — Пятницкому, Волоколамскому и Новорижскому. Правда, на наш взгляд, класс поселка не соответствует запросам рынка. Девелопер столкнулся с низким уровнем продаж (компания привлекла дополнительных риэлтеров).

печить индивидуальность и целостность архитектурного образа поселка», — рассказывает Михаил Хазанов.

Все дома будут сдаваться со свободной планировкой. Гарантия на дома определяется гарантией на материалы, из которых они изготавливаются (покупателю предоставляются сертификаты). Дома предполагается строить на основе монолитного каркаса. Стены будут выкладываться из пеноблоков, а затем обкладываться облицовочным кирпичом. Покупатели могут выбрать отделку фасадов из таких материалов, как штукатурка, натуральный камень или дерево. Крыши будут сделаны из профнастила.

Коммуникации поселка (газ, водоснабжение, электричество, канализация, интернет, телефон, спутниковое телевидение) предполагается сделать центральными. Кроме того, предусмотрена автономная система отопления и горячего водоснабжения. Безопасность жителей поселка будут обеспечивать также собственная служба охраны и техническое оборудование. В каждом доме установят также «тревожные кнопки», связанные с пультом охраны.

Сейчас, на старте продаж, стоимость коттеджей в поселке «Высокий берег» составляет от \$540 тыс. до \$3 млн в зависимости от площади домов и участков, таунхаусов — от \$300 тыс.

Земля, на которой будет строиться «Высокий берег», принадлежит компании Mozaik Development. Участок отведен под дачное строительство.

В перспективе поселок «Высокий берег» должен стать центром курортной зоны. В ближайшие пять лет компания Mozaik Development собирается построить вокруг своего первого объекта спортивно-развлекательные и торговые комплексы, включая теннисные корты, поля для гольфа, яхт-клуб, SPA-центры, ипподром, горнолыжный спуск с подъемником, базы отдыха и рестораны.

Ольга Соломатина

«Мы расширили жилплощадь! С помощью ипотеки без первоначального взноса»*

Мы знаем, что накопить деньги на свой дом очень сложно. Именно поэтому Банк Москвы был первым, кто предложил ипотеку без первоначального взноса. Мы предлагаем кредиты на срок до 30 лет по доступным ставкам в различных валютах. Теперь каждый может позволить себе собственный дом с ипотечным кредитом Банка Москвы.

Банк Москвы
Банк Вам в помощь

Реклама

Валюта кредита — рубли РФ, доллары США, евро, швейцарские франки. Ставки по кредиту — от 7% годовых в иностранной валюте, от 11,9% годовых в рублях РФ. Срок кредита — от 3 до 30 лет. Сумма кредита — от 20 000 долларов США (эквивалент в валюте кредита) для Москвы, от 7 000 долларов США (эквивалент в валюте кредита) для регионов. Бесплатное рассмотрение заявки на получение кредита. Размер кредита до 100% от оценочной стоимости жилья. Страхование жизни и здоровья заемщика и имуществом страхованию в соответствии с тарифами страховых компаний, выбранных по согласованию с ОАО «Банк Москвы».

Оценка приобретаемого жилого помещения в соответствии с тарифами оценочных компаний. Комиссия за выдачу кредита 0,5—1% от его размера, но не менее 350 и не более 1000 долларов США (или эквивалент в валюте кредита по курсу Банка России на дату выдачи). Возможность досрочного погашения кредита: комиссия за досрочное погашение в течение первых 6 месяцев пользования кредитом — 2% от суммы досрочного погашения; после 6 месяцев пользования кредитом — без уплаты комиссии.

* Программа «Кредит на приобретение недвижимости на вторичном рынке недвижимости».

ОАО «Банк Москвы»

ДОМ

проекты

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

Дома у озера

клубный формат



Компания «Миэль-Загородная недвижимость» начала продажи домов в клубном дачном поселке «Форест Лейк Клуб», расположенном в 60 км от МКАД между Киевским и Минским шоссе.

Одна из главных достопримечательностей «Форест Лэйк Клуб» — окружающий природный ландшафт. Поселок разместили в живописном лесном массиве в 500 м от каскада лесных озер общей протяженностью более полутора километров.

Проект клубного поселка предполагает строительство 34 кирпичных коттеджей площадью 250–340 кв. м, стоимостью от 12,7 млн руб. на лесных участках от 12 до 15 соток. Кроме того, на территории «Форест Лейк Клуб» будет построено административное здание с помещением охраны и мини-маркетом, оборудована зона отдыха с прудом и пляжем, а также гостевая автомобильная парковка. Близкое расположение к городу Наро-Фоминску (он находится всего

в 5 км от поселка) даст возможность дачникам пользоваться инфраструктурой крупного районного центра.

В настоящее время на продажу выставлено 12 построенных коттеджей и 5 лесистых участков с подрядом. На все участки уже получены свидетельства о собственности.

По словам Владимира Яхонтова, заместителя генерального директора компании «Миэль-Загородная недвижимость», поселок «Форест Лейк Клуб» предлагает именно то,

ради чего горожане стремятся в Подмоскowie,— живописное природное окружение. «Многолетние деревья, чистый воздух и прекрасный каскад лесных озер станут фоном для здорового и спокойного отдыха, а необходимый набор инфраструктурных объектов и удачная архитектура коттеджей обеспечат комфорт, который так ценят наши клиенты».

Завершение строительства дачного поселка запланировано на третий квартал 2008 года. Галина Киприянова

Здравница бизнес-класса

рекреационная зона

Компания Rodex Group объявила об открытии офиса продаж домов и земельных участков в новом дачном поселке бизнес-класса «Звенигорье». Окончание строительных работ запланировано на июль 2009 года.

Поселок строится в окрестностях Звенигорода, который благодаря своим уникальным ландшафтам и климатическим условиям заслужил статус подмосковной здравницы. Впечатляющие лесные массивы, живописные долины Москвы-реки и ее притоков, знаменитые культурные и исторические памятники — кажется, лучшего места для элитного дачного поселка не придумаешь.

Потенциальным покупателям предлагается масса всевозможных архитектурных реше-



ний, в основу которых положена стилизация под горные шале Швейцарских Альп. Строительство домов осуществляется «под чистовую отделку» из камня, дерева или комбинации этих материалов.

Стоимость домов с земельным участком в «Звенигорье» зависит от сложности архитектурного проекта, площади дома, размера земельного участка

и его местоположения в поселке. На сегодняшний день в качестве минимальной заявлена цена 12,79 млн руб. за коттедж.

Всего на территории «Звенигорья» будет возведено 145 коттеджей площадью 210–350 кв. м на участках от 15 до 25 соток. Общая площадь поселка составит 41,72 га, из них около 9 га будет отведено под обширную рекреационную зону. Здесь

планируется обустроить парк с прогулочными дорожками, спортивными и детскими площадками, теннисным кортом и SPA-салонам. На береговой линии, протяженность которой составляет порядка 540 м, благоустроят пляжную зону и оборудуют площадки для пляжного волейбола. В поселке уже проведены все необходимые коммуникации, инженерные сети проложены под землей.

Особое внимание компания-застройщик Rodex Group уделила вопросу безопасности населения. По периметру он огорожен надежным забором высотой 3 м. Въезд на территорию «Звенигорья» осуществляется через контрольно-пропускной пункт. Кроме того, в поселке организована круглосуточная посменная охрана. Анатолий Крутлов

33 участка над Истрой

ЭКОЛОГИЯ

Начались продажи домов и участков в новом клубном поселке «Истринские холмы», расположенном в лесном массиве в 55 км от Москвы по Новорижскому шоссе. Удобное расположение, развитая инфраструктура и продвинутое скандинавские технологии обещают сделать этот проект одним из самых успешных в Подмоскowie.

На общей площади около 8,5 га разместились 33 участка от 20 до 40 соток каждый. Кроме того, к территории поселка прилегают 4 га арендованного леса с питьевым источником и небольшим ручьем. Здесь планируется разбить прогулочные зоны, беседки и площадки для барбекю.

В поселке есть все возможности для круглогодичного проживания: центральные коммуникации, собственная эксплуатационная служба, развитая инфраструктура, включающая в себя магазин, бар, рекреационно-прогулочную зону на территории арендованного лесного массива, открытую спортивную площадку и гостевую автомобильную парковку.

Экологичные деревянные коттеджи в «Истринских холмах» выдержаны в едином стиле и построены по хорошо зарекомендовавшим себя скандинавским техно-



логиям. Стены домов выполнены из оцилиндрованного бревна или профилированного бруса предварительной камерной сушки, прошедших обработку на высокоточных деревообрабатывающих станках. Строения из такого материала почти не подвержены появлению трещин и нега-

тивным усадочным явлениям, что позволяет приступить к отделочным работам практически сразу после окончания монтажа.

Стоимость коттеджа с участком в поселке «Истринские холмы» составляет от 18,9 млн до 37,9 млн руб. Дина Барсукова

МЕСТ НЕТ...

Менеджер по продажам
Ной

резиденции БЕНИЛЮКС



Гран-При «Поселок года - 2004-2005» портала WWW.KOTTEJDJ.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



Реклама

ДОМ

проекты

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЛАТЬ НА АДРЕС voskres@kommersant.ru СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО. РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

Заоблачная роскошь

самый высокий

Девелопер объектов недвижимости класса «люкс» компания Trident International Holdings представила эксклюзивный проект жилого высотного дома под названием Pentominium («Пентоминиум»), который будет построен в Дубае. По замыслу авторов идеи архитектурная новинка станет синтезом пентхауса и кондоминиума. Цены на резиденции колеблются от \$2 млн на нижних этажах до \$10 млн на верхних.

Фешенебельная высотка Pentominium будет построена в престижном дубайском районе Марина и станет самым высоким небоскребом в мире. Каждый из 120 этажей башни отведен под люкс-резиденции площадью 6500 кв. м со специально разработанной системой доступа и современной системой биометрического контроля.

«Пентоминиум» — во всех смыслах новое слово в архитектуре. В основу его замысла положена легенда о висячих садах Семирамиды — одним из семи древних чудес света. По проекту, разработанному Эндрю Бромбергом (специалистом всемирно известной британской архитектурно-проектной компании Aedas), небоскреб будет представлять собой комплекс подвешенных в воздухе пентхаусов.

Главная характеристика «Пентоминиума» — роскошь и эксклюзив во всем, начиная от концепции здания и заканчивая деталями его интерьера. Неудивительно поэтому, что дубайскую высотку будут обслуживать первоклассные мировые бренды. Достаточно сказать, что над ее интерьером работают дизайнеры компании Hirsch Bedner Associates (сотрудничающие с гостиничными сетями Ritz Carltons, Grand Hyatts и Four Seasons), общественные зоны планируется отделать кристаллами Swarovski, а бизнес-центр с видом на Пальмовые острова оснастить эксклюзивными деловыми аксессуарами от Tiffany & Co.

Пользоваться благами ведущих брендов смогут и жильцы небоскреба. В их распоряжение будет предоставлен собственный автопарк (с автомобилями марок класса Rolls-Royce) и яхты Azimut yachts.

Исполнительный директор Trident International Holdings Вазир Даредия охарактеризовал проект «Пентоминиума» как эталон роскоши и стиля: «Мы решили раздвинуть границы возможного и создать концепцию идеального места жительства, которое стало бы «роскошью на абсолютной высоте». Из этого решения родился проект Pentominium, который, несомненно, станет не только самой высокой, но и самой роскошной жилой башней в мире».

Борис Чумаков



Барвиха зафэншуила

самый дорогой

Компания Paul's Yard выставила на продажу поместье с двумя домами — площадью 2400 кв. м и 1200 кв. м, расположенное в самом дорогом подмосковном поселке «Санаторий Барвиха». В разработке проекта приняли участие столичное архитектурное бюро, голландский архитектор Берт Бронс и специалист по фэн-шуй Яп Чен Хай.

Элитное поместье расположилось на лесном участке площадью 120 соток. Архитекторам и декораторам удалось, что называется, совместить несовместимое — неоклассический стиль с намеком на барокко (тут и колонны, и пилястры, и богато отделанные фасады, и даже пара мраморных львов у центрального входа) и восточные традиции обустройства жилого пространства.

Те, кто любит, чтобы все было по фэн-шуй, — прямая целевая аудитория этого проекта. Ответственный за гармонию в доме фэн-шуйных дел мастер Яп Чен Хай учел и теорию Инь-Ян, и солнечную энергию, и особенность открытых пространств, и проблемы отцов и детей. В соответствии с принципами фэн-шуй главный корпус дома получился квадратным, что должно принести в жизнь хозяев стабильность.

На территории поместья построено два трехэтажных дома — малый и большой. В каждом по несколько спален и ванных комнат, гостиная с камином, про-



сторная столовая, бильярдный зал и винный погреб на цокольном этаже, бассейн с турецкой баней, террасы и комната для прислуги с отдельным входом. К столовой примыкает кухня, в которую на специальном лифте доставляют готовые блюда из «цокольной» кухни. К каждому дому пристроен гараж (на три и четыре машины места соответственно) и прилега-

ет живописная садово-парковая зона с шедеврами ландшафтного дизайна.

В оба дома, разумеется, проведены электричество, газ, телефон, водопровод, интернет и кабельное телевидение, в них есть системы сигнализации и кондиционирования.

Стоимость поместья — \$60 млн.
Софья Милованова

Остров везения

самый амбициозный

В сентябре этого года на международном инвестиционном форуме «Сочи 2007» известный голландский архитектор Эрик Ван Эгераат представил проект морского курортно-рекреационного комплекса мирового уровня «Остров Федерация». Одобренный Владимиром Путиным и не имеющий аналогов в России он будет реализован в период с 2008 по 2013 годы.

Суть проекта заключается в создании искусственного острова в акватории Черного моря города Сочи. Патристическим названием остров обязан своим географическим особенностям: очертания его береговой линии будут повторять контуры российских границ. То есть «Остров Федерация» станет своего рода мини-моделью Федерации Российской.

Одно из главных достоинств будущего курорта — выгодное местоположение. Он расположится всего в 13 км от между-



народного аэропорта «Адлер» и в 14 км от центрального вокзала города Сочи. Это не только позволит обеспечить удобную связь между гаванью, аэропортом и Красной Поляной тремя видами транспорта (наземным, воздушным и водным), но и существенно уменьшит влияние на загруженную транспортную систему Сочи.

Общая площадь комплекса составит 250 га. Территория острова будет поделена на три функциональные зоны: рекреа-

ционную (в нее войдут гостиницы, санатории, пансионаты, СПА-курорт, дворец искусств, парки и пешеходные зоны, крытый круглогодичный пляж, аквапарк, marina для стоянки яхт, 15 км пляжей), жилую (апартаменты, объекты торговли и сервиса, набережные с ресторанами и магазинами) и общественно-деловую (бизнес-комплекс, конгресс-центр, морской вокзал, спортивные сооружения, вертолетная площадка). При строительстве комплекса будут использованы передовые градостроительные, инженерные и архитектурные технологии.

Реализовать проект планируется за счет внебюджетных средств, предполагаемый объем инвестиций составит 155 млрд рублей. Курировать строительство будет консорциум с участием российских и иностранных компаний, преуспевших в создании искусственных территорий и островов в России, Голландии, ОАЭ, Сингапуре и других странах.

Никита Рылев



Жизнь — это сегодня



Мировой лидер в области деревянного домостроения

www.honka.ru

Санкт-Петербург, Миллионная ул., 11
тел.: (812) 325-7450

Москва, Минская ул., 15
«Золотые ключи», тел.: (495) 101-3001

Пермь, ул. Ленина, 92, оф. 507
«Славяновский плаза», тел.: (342) 215-0777

ДОМ ДЕНЬГИ

А был ли кризис?

ипотека

Наступление осени прошло в обсуждении событий на международном финансовом рынке, и сопровождавшие это обсуждение прогнозы развития российской банковской системы носили характер истерики. Создается впечатление, что России очень хочется доказать, что она своя на мировом финансовом рынке и ничто кризисное ей не чуждо. Пострадали ли на самом деле от ипотечного обвала российские банки, выясняла **Ольга Сенаторова**.

Главное — вовремя остановиться

Рассуждения о взаимосвязи российского и американского кризисов (если нынешнюю ситуацию на отечественном рынке ипотеки вообще стоит называть кризисом) по большей части касаются внешней стороны происходящего. Кризис на американском ипотечном рынке вызвал мировой кризис ликвидности. В связи с этим нашим банкам стало дорого и практически негде перехватывать деньги, а скоро им будет нечем выдавать ипотечные кредиты — расплатиться бы с иностранными кредиторами за то, что уже взяли.

В принципе все правильно. Чтобы выдавать новые кредиты, любому банку необходим приток денег извне, а особенно российским, ведь наша банковская система испытывает хроническую нехватку ресурсов в силу недостаточной капитализации. Отечественные кредитные организации, за исключением иностранных «дочек» и такого гиганта, как ВТБ, и без того занимавшие под повышенный процент, встали в конец очереди на положении бедных родственников.

Сейчас не только выросла стоимость заимствования средств на мировых рынках, но и скорректировались условия предоставления сделок рефинансирования, — объясняет Игорь Жигунов, зампред правления Городского ипотечного банка. — Таким образом, проведение части сделок секьюритизации теперь возможно после стабилизации рынка и, как отмечают участники, не раньше следующего года. Пока же основными источниками средств для кредитования остаются собственные ресурсы материнских компаний, институциональные заимствования и сделки рефинансирования с учетом ряда условий. Говорить о том, что ставки вырастут резко и по всем кредитам, не стоит. Все зависит от конкретной программы, кредитора, условий фондирования и качества кредита.

Факторы риска

По мнению ряда аналитиков, легкий доступ к международным рынкам капитала притупил бдительность российских банков — стремясь захватить долю рынка побольше, они стали рисковать, невзирая на возможные потери. Головокружение от успехов и погоня за клиентом уже приближают некоторые банки к опасной черте. Снижение требований к заемщикам в обмен на повышенные ставки вполне могло вызвать развитие событий по американскому сценарию в России.

По данным компании «Фосборн Хоум», только 40% российских заемщиков, получающих ипотечный кредит, могут предъявить официальную справку о доходах. В числе прочих слова заемщика о размере его дохода принимают на веру Банк Москвы, ВТБ 24, Росевробанк, Хоум Кредит энд Финанс Банк, Альфа-банк, «Абсолют банк», Банк жилищного финансирования, «Уралсиб». Они же выдают кредиты без первоначального взноса, чего большинство иностранных «дочек» себе не позволит. Для последних наличие у клиента сбережений на первоначальный взнос является фактором, снижающим риск по кредиту. Кстати, кредитование покупки квартиры в строящемся доме некоторые банки (например, Джиги Мани Банк) также считают делом рискованным.

Фактором риска после кризиса в США называют и плавающие ставки, которые практикуют «ДелтаКредит», «КИТ Финанс», Райффайзенбанк, «Агроимпульс», Форбанк, Сведбанк. Плавающие ставки сегодня имеют, пожалуй, больше недостатков, чем достоинств, — считает Алексей Успенский, зампред правления Русского ипотечного банка. — Кредитование с плавающей ставкой более рискованно для банка, так как платежеспособность заемщика зависит от ситуации на валютном рынке. Кредитный портфель с плавающими ставками может получить более низкий рейтинг, что неже-

лательно для банка, готовящегося секьюритизировать эти кредиты. Кроме того, такие кредиты более сложны в обслуживании с технической точки зрения».

Хотя ипотечные кредиты принято считать надежным вложением средств, поскольку залогом выступает недвижимость, в России еще нет практики изъятия этого залога при неплатежах. Законодательство прямо запрещает выгонять из дома человека, если ему некуда больше идти. Сейчас банки уповают на трепетное отношение заемщиков к своему жилищу: из штанов выпрыгнет, а на платеж по ипотечному кредиту деньги разбудит. Вот так же, видимо, считали и в американских банках.

Несите ваши ипотечные портфельчики

«Как минимум 30–40% из 50 основных ипотечных банков через два-три месяца приостановят выдачу кредитов в связи с нехваткой ресурсов», — прогнозирует Евгений Кузьмина, главный специалист отдела ипотеки Промсвязьбанка. Что произойдет в этом случае? Предложение существенно выше спроса. Ипотеку заявили в числе своих продуктов 600 банков, при том что почти половина этого рынка принадлежит Сбербанку. Еще 15% прибрал ВТБ 24, демонстрирующий полное спокойствие по поводу мирового кризиса ликвидности. Оно и понятно — в августе ВТБ подписал соглашение с UniCredit и Deutsche Bank о совместном финансировании программы секьюритизации российской ипотеки в сумме до \$2 млрд сроком на два года. Недавно руководство банка заявило, что при благоприятной рыночной конъюнктуре ВТБ планирует весной организовать секьюритизацию пула ипотечных кредитов российских банков примерно на \$150 млн.

Русский ипотечный банк (РИБ) намерен за следующий год рефинансировать ипотечные кредиты на \$500 млн и сформировать качественный пул для их последующей секьюритизации в рамках проекта «Русская ипотека», стартовавшего в конце лета. На ту же сумму планирует купить портфели ипотечных кредитов Городской ипотечный банк (ГИБ), с конца прошлого года выступающий в качестве дочерней структуры крупнейшего американского инвестиционного банка Morgan Stanley. Те же намерения имеют «Абсолют банк» («дочка» бельгийской группы KBC) и Ортгэсбанк (дочерний банк финской группы Nordea).

Но и Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) не лыком шито. Как рассказал его глава Александр Семеника, агентство поддержит те ипотечные

банки, которые больше всего нуждаются в финансировании. Одним из таких механизмов могут стать сделки типа репо, и в этом случае банкам придется отказаться от попытки секьюритизировать свои портфели самостоятельно. До кризиса это было куда выгоднее, чем продавать ипотеку на сторону. Впрочем, если секьюритизация станет возможной, АИЖК готово согласиться на обратный выкуп и более того — сделать эти кредиты для банков беспроцентными.

Так что ипотечный кризис в России — палка о двух концах. Под шумок мирового кризиса ликвидности наиболее сильные игроки пообещали снять непосильное бремя с мелочи, которая на волне ипотечного бума пожелала отщипнуть свой кусочек пирога и подавилась.

Надо сказать, что хотя у банкиров в США и Европе разговоры об ипотеке все еще вызывают нервную дрожь, популярности у населения этот банковский продукт не утратил. По данным Британской ассоциации банкиров, в августе объем ипотечных кредитов, одобренных к выдаче, увеличился на \$6,1 млрд, что сравнимо с рекордным значением ноября прошлого года — \$6,2 млрд.

На Запад надейся, а сам не плошай

Однако рассчитывать на повышение лояльности западных финансовых институтов банкам России не приходится. На встрече с представителями наших банковских кругов старший директор по секьюритизации на развивающихся рынках международного рейтингового агентства Fitch Ratings Хаймэ Санз заметил, что стоимость фондирования для российских банков завышена. Так что самое время поискать внутренние резервы. Представители отечественного банковского сообщества на перспективы этого занятия смотрят по-разному.

На внутрироссийском рынке есть долгосрочные ресурсы, например средства пенсионных фондов. Надежность и потенциальная доходность ипотечных ценных бумаг в целом близка к консервативной стратегии управления этими средствами, поэтому они могли бы использоваться для финансирования ипотечных проектов», — уверен Алексей Успенский, зампред правления Русского ипотечного банка.

Другого мнения придерживается зампред правления ГИБ Игорь Жигунов: «Займствования на внутреннем рынке пока не являются массово доступным инструментом, и в настоящее время ставка фондирования не позволяет говорить о дешевых ресурсах».

Цена депозитов известна — 10% плюс себестоимость обслуживания вкладчиков.

Это очень дорогие деньги, — замечает руководителем портала Pro-Credit Иван Захаров. — Думаю, что возможным источником ресурсов на внутреннем рынке может стать массовый выход банков из TOP-100 на фондовый рынок. Пока на биржевых площадках в России котируются акции менее десятка банков, так что лимит роста в этом направлении очень высок».

Большие надежды в отношении ценных бумаг с ипотечным покрытием возлагаются на спрос со стороны НПФ и пенсионные деньги, аккумулированные в ВТБ. Тем не менее, по мнению экспертов, пенсионные фонды вряд ли проявят интерес к приобретению ценных бумаг с ипотечным покрытием, если их рейтинг будет на уровне рейтинга России. Кроме того, внедрение нового вида ценных бумаг должно сопровождаться налоговыми льготами, коль скоро развитие этого рынка будет способствовать обеспечению жильем населения.

Анатолий Аскаков, зампред комитета Госдумы РФ по кредитным организациям и финансовым рынкам, президент Ассоциации региональных банков (АРБ), сообщил, что создан фонд законодательной поддержки секьюритизации. Он рассчитывает, что к концу года будет подготовлен пакет законопроектов, регулирующих рынок ценных бумаг с ипотечным покрытием.

Можно констатировать, что государство на редкость быстро и эффективно поддерживает банковский сектор. Центральным банком увеличил объемы заимствования для кредитных организаций по сделкам репо. Генеральный директор АИЖК Александр Семеника пообещал оказать слабым банкам финансовую помощь. Сегодня в системе АИЖК участвуют около 500 мелких и средних региональных банков в 70 регионах России, и агентство намерено в этом году рефинансировать кредиты на 41 млрд рублей. В то же время Семеника предупредил, что если контрагент всучит АИЖК некачественные кредиты, выдача и обслуживание которых не соответствуют стандартам агентства, то в течение трех лет банку придется выкупать свою халтуру обратно.

Сегодня сентябрьская паника вокруг ипотеки сменялась здоровым скепсисом. Аналитики все увереннее говорят, что Россию мировой кризис ликвидности затронет незначительно. Да, несколько банков приостановили выдачу кредитов. Да, некоторые повысили ставки на 0,5–1% для заемщиков, не полностью подтверждающих свои доходы. Да, пришлось отложить сделки по секьюритизации ипотечных портфелей на внешних рынках. Но говорить о кризисе все-таки рано.

Вячеслав Комаров

Заместитель генерального директора ООО «Кредит Макс»



Наши риски несравнимы

На наш взгляд, говорить об ипотечном кризисе в России по меньшей мере несерьезно. Во-первых, потому, что объемы ипотечного кредитования на российском и американском рынках несопоставимы. Ипотекой в России смогло воспользоваться очень ограниченное число трудоспособных граждан, а в США недвижимость без кредитных денег практически не приобретается. В нашей стране число ипотечных сделок составляет 1,5–2% ВВП, тогда как в США — 60–70%.

Важно и то, что таких либеральных программ кредитования, как те, что предлагаются в американских банках, в России пока нет. У нас не кредитуют заемщиков, не имеющих постоянной работы, доходов и активов, не выдаются ипотечные кредиты в размере, превышающем стоимость приобретаемой недвижимости и т. п.

Кроме того, в России секьюритизация ипотечных кредитов пока не имеет широкого применения. В Америке же объем секьюритизации только рискованных ипотечных кредитов, по разным оценкам, достиг \$450 млрд. Вообще, если сравнить степень развития ипотечного кредитования с восхождением на гору, окажется, что американцы уже подбираются к самой вершине, а мы еще стоим у подножия.

То, что предлагается называть ипотечным кризисом в России, на самом деле лишь изменение количественного состава основных игроков ипотечного рынка, определенная коррекция ипотечных программ.

Банки, активно участвующие в ипотечном кредитовании, по-разному реагируют на события, происходящие в Америке. Так, Сбербанк, где доля иностранных кредитов составляет всего около 2% от всех привлеченных денежных средств, до настоящего времени не ввел каких-либо дополнительных ограничений по кредитам на приобретение недвижимости и не повысил процентные ставки. Напротив, банки, имеющие в своем пассивном портфеле значительные объемы иностранных займов, либо вообще приостановили выдачу ипотечных кредитов, либо ввели дополнительные существенные ограничения и повысили процентные ставки.

В этой ситуации потенциальные покупатели кредитных ипотечных продуктов направляются в банки, которые сумеют сохранить прежние условия кредитования или предложат новые эксплозивные продукты.

Природа
вашего дома

Представьте себе дом, полы которого плавно переходят в лесную лужайку, фруктовый сад или песчаный берег, дом, в котором естественный свет доходит до самых дальних уголков, а атмосфера пронизана духом истинной свободы и естественности...

Перед вами дом в стиле ФАХВЕРК. Его основа — каркас из клееных деревянных конструкций, который позволяет остеклять большие площади, создавая эффект «открытого пространства». Границы интерьера как будто сливаются с природой, вписываясь в окружающий ландшафт и превращая прекрасные пейзажи в неотъемлемую часть вашего дома. Для строительства мы используем архангельский лес, проводим монтаж круглый год независимо от температурных условий и влажности.



Лесопромышленная группа
123022, Москва, ул. 2-я Звенигородская, д. 13, стр. 43
тел.: (495) 739-4363; факс: (495) 234-8373, www.arm-wood.ru, www.domwerk.ru



ДОМ

ЦЕНЫ

Шутки статистики

Москва

В сентябре—начале октября аналитики зафиксировали наибольший с начала года рост цен — московские квартиры по- дорожали, по разным оценкам, на 2–4%. Но формальный рост цифр не означает наступления давно ожидаемого продав- цами активного роста цен.

Если пересчитать долларové цифры, по которым обычно счита- ют аналитики, в рубли с уче- том снижения курса доллара, а также изменения покупатель- ной способности российских денег (то есть темпов инфля- ции), то динамика роста цен за прошедший месяц окажется от- рицательной (–1,7%, по оценке аналитиков компании «Мизль»).

Представители ризаттер- ских компаний уверяют, что данный параметр в большей ме- ре отражает падение курса дол- лара, происходившее в течение сентября, а не состояние рынка недвижимости (ведь по итогам августа этот же показатель лишь добавил стоимости столичной недвижимости). Но в их выво- дах можно усомниться: корек- тировка долларových цен на не- движимость удачно замаскирова- ла падение реальных цен. Цены на наиболее удачные объекты выросли — либо в виде фикса- ции курса доллара, либо в ви- де повышения рублевых цен. Средняя цена предложения мо- сковских квартир сейчас состав- ляет примерно \$5300 за кв. м, при этом большая часть предло- жений (59%) находится в преде- лах от \$3000 до \$5000 за кв. м, а по сравнению с предыдущим месяцем количество дешевого жилья увеличилось.

При этом довольно много объектов с рынка исчезло — все участники рынка отме- чают сокращение предложе- ния. Отчасти это объясняет- ся активизацией спроса, от- части — разочарованием мно- гих владельцев квартир, ко- торые надеялись, что осень

поможет им продать объекты по более высоким ценам.
Елена Дегтярева

Мнения участников рынка

Юрий Синяев,
директор по маркетингу ГК «Контин»:
— С начала сентября текущего года рынок активизировался. Покупатели поняли, что в свя- зи с наметившейся стабилиза- цией ожидать большего паде- ния цен не стоит, и спрос вы- рос. Это скорее объясняется не сезонным фактором, а активи- зацией отложенного спроса. Слета текущего года на рынке наметилась тенденция улучше- ния условий покупки недвижки- мости — расщелчки, скидки, — которая наблюдается и сейчас.

Цены на жилье в среднем выросли на 0,3–0,7%, прирост цен на отдельные объекты в разных районах составил по- рядка 1–2%. Сентябрь ознаме- новался ощутимым ростом объема продаж на первичном рынке жилья. При этом рост цен в сегменте дорогого жилья в Москве опередил рост в сег- менте дешевого жилья, что свя- зано с переоценкой последне- го в прошлом году. С середины сентября начал увеличиваться объем предложения (прирост составил порядка 4%).

Застройщики жилья эконо- микласса активно осваива- ют Подмоскóвье: подмоскóв- ное жилье гораздо быстрее ре- ализуется, так как оно дешевле московского. Кроме того, боль- ше половины построенного

Строящиеся жилые комплексы Москвы									
Адрес	Название	Стадия готовности	Цена (руб./кв. м, мин.)	Рост цен (% к сентябрю 2007 года)	Адрес	Название	Стадия готовности	Цена (руб./кв. м, мин.)	Рост цен (% к сентябрю 2007 года)
Ярославское ш., 26	—	Сдача ГК — третий квартал 2007 года	91979	–4	Ломоносовский просп., вл. 27Б	«Шуваловский»	Сдан ГК	201136	4
Нахимовский просп., 4А	«Примавера»	2008	104000	Не предлагался	Ленинградское ш., 25	«Северный парк»	Сдача ГК — 2007 год	118130	2
Хорошевское ш., к. 17	«Гранд-Парк»	Третий квартал 2007 года	116100	0	Сиреневый бульв., 44А	—	Сдача ГК — 2007 год	113100	0
Старопименовский пер., 10/3	—	Сдан ГК	331955	–2	Ул. Гвардейская, вл. 2, 6	—	Сдача ГК — 2009 год	107568	1
Ул. Гилыровского, 55	—	Сдача ГК — 2007 год	208000	3	Ул. Новогиреевская, вл. 5	—	Сдача ГК — 2008 год	84960	–1
Барыковский пер., 6, стр. 1	—	Сдача ГК — 2007 год	398745	–3	Ул. Окская, к. 7, 9, 12, 13, 19	—	Сдан ГК	71450	4
Ул. Тихвинская, 10	«Тихвинский дворик»	Сдача ГК — 2007 год	186912	5	Ул. Академика Волгина, вл. 12–14	—	Сдача ГК — 2008 год	97515	0
Ул. Лобачевского, 100А	—	Сдача ГК — 2009 год	110500	0	Ул. Б. Академическая, вл. 67	—	Сдан	92800	0
Ленинградский просп., 66	—	Сдача ГК — 2008 год	137106	0	Кожуково, мкр. 1, 2–3	—	Сдан ГК	73600	0
Ул. Минская, 1	—	Сдан ГК	246304	0	Ул. Академика Анюшина, 11А	—	Сдача ГК — 2008 год	107162	–4
Ул. Новый Арбат, вл. 27–29	—	Сдача ГК — 2007 год	466682	0	Ул. Малыгина, вл. 12, к. 1	—	Сдача ГК — 2007 год	82241	–3
Ул. Б. Никитская, 45	—	Сдан ГК	458463	0	Просп. Вернадского, вл. 84	«Академия-Люкс»	Сдача ГК — второй квартал 2009 года	116271	4
Ул. Б. Пироговская, 6, стр. 2	«Дом на Девичьем поле»	Сдача ГК — 2008 год	246723	–4	Просп. Вернадского, вл. 93	Mirax Park	Сдача ГК — 2007 год	136578	0
Мичуринский просп., вл. 5–6	—	Сдача ГК — 2007 год	105040	0	Ул. Нежинская, вл. 3	«Кутузовская ривьера»	Сдача ГК — 2007 год	171600	0
4-й Новомихалковский пр, вл. 2	—	Сдан ГК	86200	4	Б. Дровяной пер, вл. 14–16, к. А	—	Сдача ГК — 2007 год	229633	0
Ул. 3-я Песчаная, вл. 2А	«Приват Сквиер»	Сдача ГК — 2007 год	126900	0	Ул. Старовольнская, вл. 12	«Вольнский»	Сдача ГК — 2008 год	156000	6
Ул. Днепропетровская, 25А	—	Сдача ГК — 2008 год	106067	0	Ул. Пырьева, вл. 2	«Режиссер»	Сдан ГК	338000	0
Трубниковский пер., 4	«Арбатская усадьба»	Сдан ГК	869973	0	Ул. Пырьева, вл. 2, секция А	«Дом на Мосфильмовской»	Сдача ГК — 2008 год	229278	–2
Ул. Старовольнская, вл. 11	«Ближняя дача»	Сдан ГК	259367	0	Ул. 4-я Парковая, вл. 16	ЖК «Измайловский»	Сдача ГК — конец 2008 года	82965	0
Дмитровский пер., вл. 5–7	«Петров дом»	Сдан ГК	478842	0	Пер. Медиков, вл. 68	—	Сдача ГК — конец 2007 года	104000	0
Ул. Суворовская, вл. 10	Green Fort	Сдача ГК — 2008 год	11800	0	Цветной бульв., 13	—	Сдача ГК — 2008 год	212160	0
Ул. Бахрушина, вл. 13	—	Сдан ГК	311121	0	Б. Тишинский пер., вл. 10	«Дом на Тишинке»	Сдача ГК — 2008 год	115560	0
Ул. Шумкина, 11А	—	Сдан ГК	192062	4	Просп. Маршала Жукова, вл. 72–74	«Континенталь»	Сдача ГК — 2007 год	106600	5
Ул. Петровская, 28	—	Сдан ГК	89250	0	Ул. Береговая, д. 8	«Покровский берег»	Сдача ГК — 2008 год	226200	7
Ул. Удальцова, 67	—	Сдан ГК	143556	0	Коробейников пер, вл. 1/2	«Парк Палас»	Сдача ГК — 2008 год	398745	Не предлагался
Леонтьевский пер., 11	—	Сдан ГК	404717	0	Мичуринский просп., 39А	«Дипломат»	Сдача ГК — 2008 год	137800	10
ул. Б. Очаковская, вл. 40, к. 4	—	Сдача ГК — 2007 год	76130	0	Чапаявский пер, вл. 3	«Триумф-палас»	Сдан	225411	0
Митино, мкр. 1А	—	Сдача ГК в 2007 году	85695	0	Ул. Архитектора Власова, вл. 13–21, к. 2	«Академдом»	Сдача ГК — конец 2007 года	130838	0

Источники: ОПИН, «Инком-недвижимость», «Мизль».

в столице жилья уходит на реа- лизацию городских программ.

Владислав Луцков,
директор аналитического консалтингового центра холдинга «Мизль»:
— По данным аналитическо- го консалтингового центра холдинга «Мизль», в сентябре 2007 года на вторичном рын- ке жилья Москвы сохранилась тенденция прошлого месяца — сокращение объема пред- ложения квартир и рост цены предложения. Средняя удель- ная цена предложения столич- ных квартир по итогам месяца увеличилась на 1,05% и соста- вила \$4920 за кв. м. С начала го- да (относительно декабря 2006 года) средний уровень цен по- высился на 1,9%.

Объем предложения на вто- ричном рынке жилья продол- жает уменьшаться. Количество предложений квартир измени- лось за сентябрь на –1,7%.

Павел Здрадовский,
генеральный директор компании Paul's Yard:
— Прогнозы значительного ро- ста цен в начале осени в секторе элитной недвижимости не оп- раждались. События в политиче- ской сфере отвлекли внимание от приобретения дорогостоя- щей недвижимости. Произош- ло перенаправление финан- совых потоков в сектора финан- сирования политических реше- ний и обеспечения преимствен- ности в глобальных програм- мах правительства на периоды выборов. Однако именно в та-

кие периоды, как правило, со- вершается несколько значимых сделок по максимальной цене. Так, в начале сентября зафикси- рована сделка с ценой продажи около \$50 тыс. за кв. м. Скорее всего, это не последняя крупная сделка этой осени, и до декабря можно прогнозировать новые рекорды.

Дмитрий Таганов,
руководитель аналитического отдела корпорации «Инком»:
— Несмотря на то что общая динамика рынка в сентябре все еще показывала некоторое снижение уровня предложе- ния (–1%), темпы сокращения рассматриваемого индикатора с каждым месяцем оказываю- тся в два или более раз ниже, чем в предыдущем. При этом важно

отметить, что показатель по- тенциального предложения в сентябре вырос на 5% по от- ношению к уровню августа. Также интересно заметить, что на рынке продолжается плав- ное перетекание объемов пред- ложения в более качественные (и дорогие) сегменты. Все вы- шеприведенные факты свиде- тельствуют в пользу ранее сде- ланных прогнозов о том, что рынок со стороны продавцов в настоящее время стабилизиро- вался. При этом наиболее веро- ятно, что в ближайшие несколь- ко месяцев он продолжит оста- ваться в нынешнем состоянии (на уровне 37–40 тыс. объектов в месяц). В начале октября общий объем предложения квартир в Москве продолжал постепенно сокращаться (–1,3% за неделю).

Совместный анализ пока- зателей спроса и предложения показывает, что сейчас рынок вторичной недвижимости бли- зок к состоянию равновесия.

Сергей Лядов,
пресс-секретарь компании «Сити-XXI век»:
— Новостройки подорожали в среднем по рынку на 1–2%. Стабильный спрос наблюда- ется на объекты бизнес-класса. Покупатели активно интере- суются конкурентоспособны- ми предложениями на рынке, в том числе и теми из них, ко- торые находятся на начальной стадии строительства или ожидают выхода на рынок. Однако отложенный спрос еще существует. Осенью 2007 года мы ожидаем его возвра-

щение и увеличение за счет роста доходов населения. Сегодня в условиях невы- соких темпов роста цен на не- движимость квартиры приоб- ретаются в основном для улуч- шения жилищных условий. Что касается инвестиционных квартир, то их часть уже выве- дена на продажу. Возможно не- которое увеличение доли та- ких квартир на рынке, но оно не будет большим и не окажет сильного влияния на рынок. На вторичном рынке наб- людается некоторое снижение объема предложения квартир на рынке Москвы — порядка 5% за анализируемый период. Сни- жение объема предложения в Московской области составило не больше 2–3%. Рост цен за этот период не превысил 1%.

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ СТИЛЬ



ВИЛЛЫ И АПАРТАМЕНТЫ НЕПОВТОРИМОЙ КРАСОТЫ В ТАИЛАНДЕ И НА СЕЙШЕЛАХ
ВЫ МОЖЕТЕ ПРИОБРЕСТИ НА КУРОРТАХ И В ОТЕЛЯХ BANYAN TREE ПО ВСЕМУ МИРУ.

Гарантированная доходность 6% годовых от сдачи апартаментов в аренду в течение 6 лет (с правом продления), бесплатное использование 60 дней в году и членство в эксклюзивном клубе владельцев недвижимости Banyan Tree Residence Club.



Вы можете встретиться с представителями проекта
1-2 ноября 2007 г. в Москве по адресу: IntermarkSavills, Смоленский б-р 2/40



За дополнительной информацией или для организации личной встречи, пожалуйста, обращайтесь к Ренате Матяш
Тел.: +7 495 775 2240 E-mail: r.matias@intermarksavills.ru

www.banyantreeresidences.com

ПХУКЕТ • БАНГКОК • СЕЙШЕЛЫ • ЛИЧУАНЬ • БИНТАН

ДОМ ЦЕНЫ

Продажа летних заготовок

Подмосковье

Загородный рынок продолжает радовать и покупателей, и продавцов своей стабильностью. В сентябре спрос вырос, хотя и не очень значительно, а предложение существенно пополнилось объектами, которые застройщики приберегли летом.

Пожалуй, самой впечатляющей новинкой осени стал мегапроект Parillon на Горьковском шоссе (компания «Светлый город»). Участок, на котором будет построен поселок, находится на территории подмосковного города Электроугли, и Parillon войдет в его состав в статусе микрорайона (собственно, коттеджный поселок является первой очередью застройки нового микрорайона «Нью-Электроугли»). Жители нового поселка получат доступ к полноценной городской инфраструктуре. Концепция застройки предусматривает возведение двух детских дошкольных учреждений, начальной школы, парково-рекреационной зоны, торгово-развлекательных объектов, медицинских учреждений и дома отдыха. Коттеджный поселок будет состоять из 330 домов, включая 270 коттеджей и 60 таунхаусов (первую очередь планируется сдать в 2010 году, весь микрорайон — в 2012 году). Цены заявлены вовсе не запредельные: таунхаусы будут стоить \$270–325 тыс., коттеджи — от \$400 тыс.

Менее масштабен и более доступен по ценам проект «Рецида» — 377 домов в 55 км от МКАД по Калужскому шоссе. Он рассчитан на другую клиентуру — сложно представить себе покупателей, которые согласятся ежедневно ездить отсюда на работу в Москву. Дома здесь будут стоить от 4,9 млн руб. (завершение проекта намечено на 2009 год).

Из новых проектов можно отметить старт продаж в поселке экономкласса «Ивакино» (Ленинградское шоссе) и поселке бизнес-класса «Резиденция „Лесной городок“» (Минское шоссе). Характерно, что оба поселка находятся в непосредственной близости к Мос-

кве («Ивакино» — 8 км, «Лесной городок» — 15 км от МКАД), а преобладающим типом строений в них является таунхаус. Среди новых поселков бизнес-класса стоит упомянуть также о «Барском луте» (20 км по Симферопольскому шоссе), «Благолево парке» (35 км по Киевскому шоссе) и «Пестовских дачах» (29 км по Ярославке).

Елена Дегтярева

Мнения участников рынка

Юрий Синаев,
директор по маркетингу ГК «Юнтис»:
— Рынок загородной недвижимости по-прежнему стабилен. Спрос и предложение в сентябре — начале октября несколько оживились, цены поднялись в среднем на 2–4%. Кроме того, хочу отметить активизацию деятельности банков, предлагающих ипотечные программы для приобретения загородного жилья. Начало осени — один из самых удачных сезонов для покупки загородной недвижимости, так как покупателю легче понять, как будет выглядеть участок и дом.

Евгений Шевченко,
директор департамента загородной недвижимости компании Paul's Yard:
— В сентябре—октябре цены на рынке элитной загородной недвижимости остались на прежнем уровне. Изменения коснулись тех домов, где произошло увеличение суммы вложений. Так, если дом продавался «под чистовую отделку», то после ремонта он стал готовым «под ключ» и цена автоматически возросла.

Таким образом, состояние рынка земельных участков и

загородных домов можно определить как стабильное. В ближайшее время ожидается рост цен в коттеджных поселках, расположенных на Новорижском шоссе, поскольку данное направление динамично развивается и пользуется спросом практически наравне с Рублево-Успенским.

В сентябре на рынке загородной недвижимости появились уникальные, единичные образцы архитектурного творчества, один из которых — поместье в поселке «Санаторий „Барвиха“». Вообще клиенты все больше акцентируют свое внимание на индивидуальных архитектурных проектах самых разных стилей — от готики до традиционной русской архитектуры. В моду вновь входят бревенчатые строения.

Владимир Яхонтов,
заместитель генерального директора компании «Мизль-Загородная недвижимость»:
— Сентябрь охарактеризовался незначительным повышением цен на загородные домовладения различных направлений. Например, на западных и юго-западных направлениях на удалении до 30 км от МКАД повышение цен составило от 3 до 7% (в зависимости от класса объекта). На других направлениях особого роста цен не отмечено.

В продаваемых компаниями поселках цены за рассматриваемый период (сентябрь — начало октября) практически не изменились.

Наибольшим спросом пользуются объекты стоимостью \$180–780 тыс. Спрос на элитную недвижимость падает, и предложение значительно его опережает, но следует учитывать, что значительная часть сделок с элитной недвижи-

мостью по-прежнему остаются закрытыми (мало открытых продаж). Можно ожидать, что покупательская активность повысится в преддверии нового года. Цены будут расти, особенно на земельные участки в 30 км от МКАД. Основная доля спроса придется на владения стоимостью до \$1 млн.

Петр Кирилловский,
директор по маркетингу коттеджного поселка «Величье»:
— Осень — время ожиданий. Все ждут думских выборов, окончания кризиса в США, годоводних бонусов в крупных финансовых компаниях и т. д. Вроде бы любая активность должна замедлиться, но ответственный рынок недвижимости не поддается прогнозированию — спрос сохраняется, сделки заключаются. Конечно, по сравнению с прошлым годом объемы продаж сократились, но все же не настолько, чтобы можно было говорить о застое. Особенность загородного рынка в том, что большинство сделок здесь проходит за наличные доллары, поэтому вполне возможно, что покупатели сейчас стремятся избавиться от наличной американской валюты.

Из последних тенденций можно назвать появление на востребованном Новорижском шоссе полноценного вторичного рынка. Раньше здесь совершали покупки только те, кто не слишком торопился решить вопрос загородного жилья (реализация инвестиционного контракта в строящемся поселке занимает от одного до пяти и более лет). Сейчас в ассортименте (в том числе нашего поселка «Величье») представлен новый тип предложения — готовый дом «под чистовую отделку» или «под ключ».

Строящиеся коттеджные поселки Подмосковья				
Название поселка	Расположение	Степень готовности	Цена (руб./1 кв. м, мин.)	Рост цен (% к сентябрю 2007 года)
«Аврора»	Егорьевское ш., 36-й км	Срок сдачи — 2007 год	39545	0
«Барселона»	Новорижское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2009 год	39664	0
«Белый берег»	Новорижское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2008 год	42641	0
«Березовый лес»	Калужское ш., 23-й км	Построен	45531	0
«Быково»	Калужское ш., 22-й км	Срок сдачи — 2007 год	37671	0
«Величье»	Новорижское ш., 39 км	Построен	63157	3
«Графские пруды»	Киевское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2009 год	68452	0
«Грибово-Де-Люкс»	Минское ш., 10-й км	Срок сдачи — 2007 год	55800	1
«Гринфилд»	Новорижское ш., 28-й км	Срок сдачи — конец 2007 года	93750	0
«Домик в лесу»	Дмитровское ш., 35-й км	Построен	36875	0
«Домик в лесу-2»	Дмитровское ш., 53-й км	Срок сдачи — 2007 год	43125	2
«Европа»	Новорижское ш., 23-й км	Срок сдачи — 2007 год	70943	0
«Европейская долина»	Калужское ш., 26-й км	Срок сдачи — 2008 год	58333	0
«Елининская слобода»	Ленинградское ш., 16-й км	Срок сдачи — 2008 год	40714	0
«Жилино»	Ленинградское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2007 год	40180	0
«Зайцево»	Минское ш., 17-й км	Построен	35135	0
«Зеленый оазис»	Дмитровское ш., 24-й км	Срок сдачи — 2008 год	72352	0
«Ильинка»	Ильинское ш., 11-й км	Начало строительства	94900	3
«Истринская слобода»	Новорижское ш., 24-й км	Срок сдачи — 2007 год	32775	0
«Калужские дачи»	Калужское ш., 65-й км	Срок сдачи — 2008 год	32777	0
«Карповы Вары»	Новорижское ш., 42-й км	Начало строительства	1750	5
«Кадры»	Новорижское ш., 24-й км	Срок сдачи — 2007 год	77500	0
«Киселево»	Новорижское ш., 39-й км	Срок сдачи — 2008 год	53076	0
«Крона»	Новорижское ш., 27-й км	Срок сдачи — 2008 год	62400	3
«Лагуна»	Горьковское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2007 год	44477	0
«Лазурный берег»	Дмитровское ш., 29-й км	Срок сдачи — 2008 год	97500	0
«Лесная Кулава»	Горьковское ш., 17-й км	Построен	48743	0
«Лесные просторы»	Рублево-Успенское ш., 18-й км	Срок сдачи — 2007 год	122857	2
«Лукино-2»	Новорижское ш., 37-й км	Срок сдачи — 2008 год	83200	0
«Мещерское полевье»	Симферопольское ш., 39-й км	Срок сдачи — 2008 год	33800	0
«Михалово»	Можайское ш., 35-й км	Срок сдачи — 2007 год	40300	0
«Монастырское озеро»	Новорижское ш., 60-й км	Срок сдачи — 2009 год	45960	0
«Новоахово»	Новорижское ш., 15-й км	Построен	125100	0
«Новоборское»	Киевское ш., 26-й км	Срок сдачи — 2008 год	46325	0
«Новые Вешки»	Алтуфьевское ш., 2-й км	Срок сдачи — 2010 год	84250	1
«Октава»	Симферопольское ш., 30-й км	Срок сдачи — 2007 год	25238	0
«Павлово-2»	Новорижское ш., 14-й км	Срок сдачи — 2009 год	87500	0
«Пестово»	Дмитровское ш., 22-й км	Срок сдачи — 2008 год	121575	0
«Променад»	Киевское ш., 12-й км	Срок сдачи — 2009 год	93529	0
«Раздолье»	Ленинградское ш., 115 км	Срок сдачи — 2007 год	104672	0
«Русские узоры»	Калужское ш., 78-й км	Срок сдачи — 2008 год	1050	5
«Светлогорье»	Новорижское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2008 год	45327	10
«Серебряный бор»	Симферопольское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2007 год	46785	0
«Спаское Семеновское»	Дмитровское ш., 30-й км	Срок сдачи — 2007 год	70305	7
«Старая Пахра»	Калужское ш., 25-й км	Построен	55772	0
«Старая Рига»	Новорижское ш., 25-й км	Построен	80500	1
«Тишково»	Ярославское ш., 27-й км	Срок сдачи — 2010 год	44300	0
«Усадьба Вельяминово»	Новорижское ш., 23-й км	Построен	40526	0
«Фортуна»	Дмитровское ш., 23-й км	Построен	4112686	0
«Чистые ключи»	Киевское ш., 25-й км	Срок сдачи — 2008 год	53600	2
«Шульгино»	Рублево-Успенское ш., 8-й км	Построен	87500	0
«Янтарный»	Дмитровское ш., 6-й км	Срок сдачи — 2007 год	73850	0
«Усадьба Аксаково»	Дмитровское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2007 год	69600	0
33 Club	Киевское ш., 37-й км	Срок сдачи — 2008 год	36494	0
«7 миль»	Новорижское ш., 12 км	Срок сдачи — 2008 год	102500	0
Forest Lake Club	Киевское ш., 57-й км	Срок сдачи — 2008 год	38400	0
M.O.N.A.K.O.V.O.	Дмитровское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2008 год	66250	0
Millennium Park	Новорижское ш., 24-й км	Срок сдачи — 2009 год	106250	20
Primevill	Калужское ш., 12-й км	Начало строительства	77500	0
Small Moscow	Варшавское ш., 5-й км	Срок сдачи — 2008 год	2650	0
«Зеленый мыс»	Дмитровское ш., 20-й км	Срок сдачи — 2008 год	105000	0
«Свержково»	Пятницкое ш., 55-й км	Срок сдачи — 2008 год	255384	0
«Сосновые берега»	Минское ш., 96-й км	Срок сдачи — 2008 год	37500	0

Источники: ОПИН, «Инком-недвижимость», «Мизль».



Дом, который хорошо упакован



Ideal Club HOUSE

клубная курортная недвижимость

в Сочи



www.ideal-house.org

(495) 221 5050, (8622) 555 000

Реклама ООО "Служба недвижимости"

С проектной декларацией можно ознакомиться в офисе.

ДОМ ДЕНЬГИ

Ментальный кредит

валюта
(Окончание. Начало на стр. 25)
При этом, по данным исследования, проведенного ИБ «Траст», в разных банках рублевые ставки по ипотечным кредитам варьируются от 10,5 до 18,5%, а долларовые — от 9,5 до 15,5%. Впрочем, уточняют в СУ-155, «по ряду банков появилась ставка до 8% годовых». Но все же это исключительные случаи.

Долларовые повадки
Любопытен иной момент: на фоне отрицательной динамики курса доллара процентные ставки по долларovým кредитам на несколько пунктов ниже, чем по рублевым. С точки зрения банка, это само собой разумеющееся явление. «Ставка по кредиту привязана к стоимости денег для банков», — говорит Алла Цытович, вице-президент по развитию DeltaCredit. А Наталья Грязнова, начальник отдела продаж ипотечных продуктов Экспобанка, добавляет, что «длинные дешевые деньги банки привлекают, как правило, в виде иностранных займов либо при помощи выпуска и продажи ипотечных ценных бумаг (этот вид привлечения еще довольно слабо развит в России)».

«Долларовое фондирование (длинные деньги) для банков как в рамках секюритизации, так и в рамках простого заимствования продолжает быть доступнее, чем рублевое фондирование», — резюмирует Елена Шилина. И как результат, ставки по долларovým кредитам оказываются ниже. Что для заемщиков, уже больше года наблюдающих падение курса доллара, все равно кажется довольно странным: по ипотечным кредитам, взятым около года назад, заемщики сейчас расплачиваются с минимальными процентами. Если, конечно, произвести пересчет возвращаемых сумм в рубль.

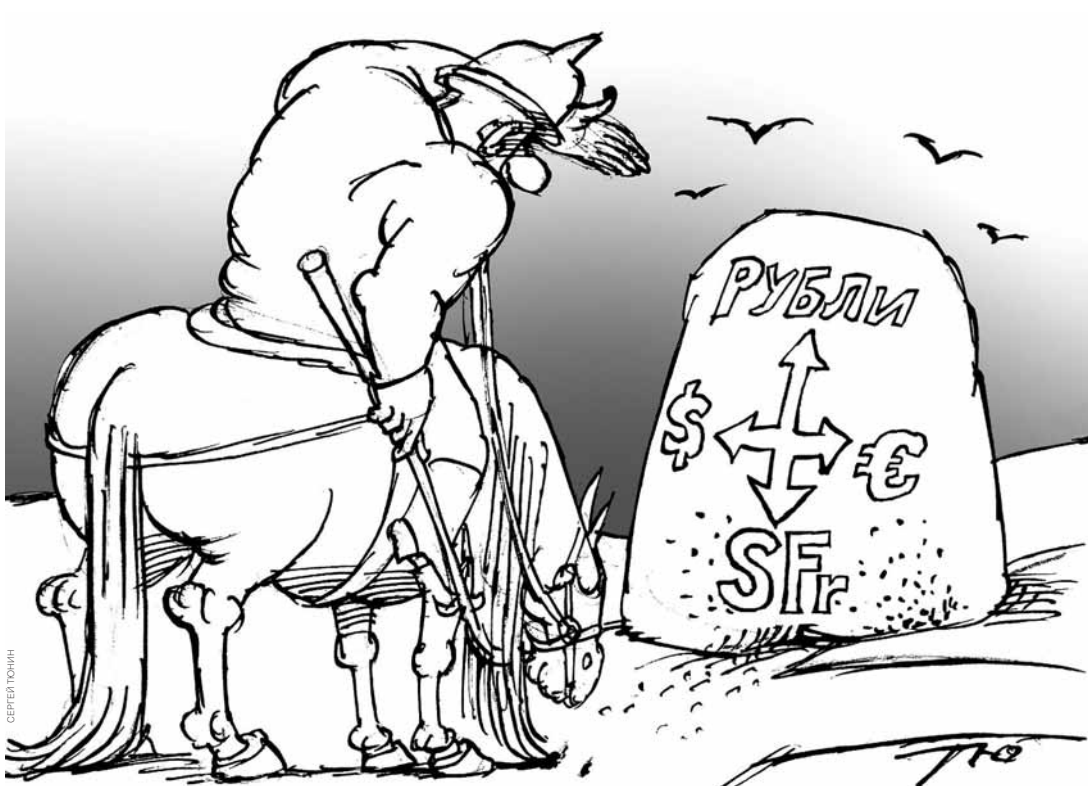
Для того же, чтобы рублевые кредиты по объему отдан-

ных на их погашение средств стояли по крайней мере вровень с долларовыми, курс доллара должен начать расти. Например, взятые сегодня на пять лет кредиты в долларах и рублях по нынешним средним для такого периода ставкам сравняются, если доллар к моменту полного погашения кредита достигнет 28–29 руб. Что, к слову, и прогнозируют правительственные структуры. Но произойдет ли это в действительности, сегодня не знает никто.

Далеко не все заемщики готовы экстраполировать текущую ситуацию на валютном рынке в будущее либо прислушиваться к прогнозам правительства. Некоторые используют совсем иные ориентиры. Прежде всего речь идет о региональных заемщиках.

«Рублевые ипотечные кредиты сейчас наиболее востребованы в регионах», — говорит Наталья Грязнова. — По моему мнению, одна из причин их популярности связана с тем, что первым со своими программами кредитования в регионе вышло АИЖК, именно за счет региональных операторов которого и происходит массированное распространение ипотеки в регионах, а АИЖК на сегодняшний день предлагает только рублевые ссуды». Как следствие, у банков, активно работающих в регионах, процент выданных рублевых ипотечных кредитов довольно высок. Например, у DeltaCredit две трети выданных ипотечных кредитов — рублевые. В то же время в Москве, городе с другой ментальностью, ситуация принципиально иная — до 80% ипотечных кредитов выдается в долларах.

Разворот курса
После ипотечного кризиса в США ситуация несколько изменилась. «На сегодняшний день в связи с ипотечным кризисом на Западе у многих российских банков появились сложности с финансированием», — отмечает



Елена Кураткина, руководитель отдела ипотеки Первой ипотечной компании. — Есть и другие кредитные организации, которые негласно прекратили выдачу ипотечных кредитов. Можно ожидать, что в ближайшем будущем ряд банков повысит процентные ставки по ипотечным кредитам и ужесточит требования к заемщикам. Поэтому процедура получения ипотечного кредита не стала проще».

«Теперь инвесторы не спешат размещать свои средства в ипотечные активы, вследствие чего банки будут вынуждены кредитовать частично за счет своих средств, стоимость которых совсем другая, и поэтому будут вынуждены увеличивать ставки по ипотечным кредитам», — говорит Наталья Грязнова. — Увеличение же ставок по долларovým кредитам спровоцирует незначи-

тельный рост ставок по рублевым ссудам, поэтому разница в ставках по рублевым и долларovým ипотечным кредитам останется на прежнем уровне».

Но если, хоть и временно, из линейки банковских продуктов исчезают одни кредиты, то должны появиться новые. Например, в иных валютах. Что и произошло. Прежде всего речь идет о швейцар-

ских франках, ипотечные кредиты в которых можно взять в Банке Москвы. Причем ставка по ним самая низкая из всех представленных сегодня в России — 7% годовых. «С конца мая мы начали выдавать ипотечные кредиты в швейцарских франках. Поскольку эта валюта является одной из самых стабильных в мире, именно в ней выдается большинство ипотечных кредитов в странах Восточной Европы уже на протяжении достаточно долгого времени», — говорит заместитель начальника отдела ипотечного кредитования Банка Москвы Вячеслав Шаламов.

Представители иных банковских структур не столь добродушно относятся к нововведению. Например, в ИпотеК Банке не планируют запускать ипотечное кредитование в экзотических валютах, и Елена Шилина объясняет эту позицию так: «Я считаю, что потребители зачастую ложатся на низкую декларируемую ставку в так называемых экзотических валютах и не осознают до конца, что берут на себя риски изменения курса неизвестной для них валюты, тем более не могут просчитать эти риски и, таким образом, потенциально не могут правильно рассчитать свои расходы в будущем. Конечно, кажется, что ничего драматического не может случиться с курсом, например, швейцарского франка или японской иены в ближайшее время, но мы должны помнить, что ипотека берется не на год или два, а на 15–25 лет. И также считаю, что кредитные эксперты в банках не могут квалифицированно объяснить клиентам последние тенденции изменения курсов валют и факторы, влияющие на курс валют, так как они не являются специалистами в этом вопросе».

Считать жилым
Между тем есть еще одна валюта, значительно более по-

нятная для заемщиков, чем франки и иены. Это евро. Однако в общем объеме выдаваемых ипотечных кредитов доля кредитов в евро крайне мала. По мнению представителей ИнвестСбербанка, например, спрос со стороны клиентов на кредиты в евро практически отсутствует. Что странно: курс евро растет главно и умеренно (за десять месяцев 2007 года он изменился на 2,7%). Процентные же ставки по кредитам в евро в среднем на два пункта ниже, чем по рублевым, и практически соответствуют ставкам по долларовой ипотеке. Исключение составляет лишь Сбербанк, где ставки по кредитам в евро выше, чем по рублевым. Впрочем, в этом банке та же картина наблюдается и с долларowymi кредитами.

Просчитаем на примере, действительно ли кредиты в евро на сегодняшний день не представляют интереса для заемщиков. Для этого сравним выплаты по ипотечным кредитам на сумму, эквивалентную \$150 тыс., взятым в конце прошлого года на пять лет в трех разных валютах — долларах, евро (\$113,754 тыс.) и рублях (3,954 млн). Процентные ставки по каждому из них возьмем средние, характерные для такого рода кредитов (10,5% для кредита в евро, 10,6% для долларového и 12,4% для рублевого). Предположим, что платежи будут дифференцированными и ежемесячными. Просчитав размер выплат за десять месяцев нынешнего года, для удобства сравнения мы привели все платежи к общей денежной единице — рублям.

Как и можно было ожидать, в рассматриваемом временном периоде наиболее выгодным оказался долларový кредит. Выплаты по нему за десять месяцев оказались (в пересчете на рубль) почти на 8,4% меньше, чем по рублевой ипотеке, и на 2,1% меньше, чем по кредиту, взятому

в евро. Если курс доллара и дальше продолжит демонстрировать отрицательную динамику, то по долларовой кредиту погашение за первый год пройдет практически беспротестно (при пересчете на рубль).

Кредиты в евро на втором месте (выплаты в пересчете на рубль на 6,2% меньше, чем по рублевым). Рублевые же оказались аутсайдерами.

Сохранится ли такая картина на протяжении четырех последующих лет погашения кредита, сказать трудно. Банкиры пока делают прогнозы лишь на краткосрочные периоды (один-полтора года). Например, экономист Альфа-банка Наталия Орлова предвидит такую ситуацию: «Мы ожидаем, что к концу года доллар будет стоить 24,5 руб., наш прогноз на конец 2008 года — 23,5 руб.». Однако правительственные структуры в более отдаленном будущем (четыре-пять лет) предполагают, что курс доллара поднимется и достигнет 28–29 руб. Поэтому сказать определенно, в какой валюте сейчас следует брать ипотечные кредиты, нельзя. Можно выбрать либеральную стратегию заимствования. Вот что говорит по этому поводу Елена Шилина: «Любой клиент, берущий ипотечный кредит, прежде всего хочет быть уверен, что у его семьи ежемесячно будет хватать денег для погашения этого кредита. Таким образом, для наибольшего комфорта клиента, который просто хочет купить квартиру, а не играть на валютном рынке, мы рекомендуем брать кредиты в валюте, к которой индексируется зарплата». Тем же, кто играть хочет, можно делать ставку на иностранные валюты. В конце концов, если ситуация с курсом валюты кардинально изменится, для заемщика всегда существует возможность перекредитования.

Наталия Павлова-Каткова

РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Дмитровское ш., 24 км от МКАД. Дачно-оо, дом 500 м² на уч. 33 сот. граничит с лесом, элитный ОКТ, центр, ком-ции, живописное место, берег водохранилища. «New Vision Realty». ID 2146 www.nv.ru 660-38-88	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Калужское ш. 5 км от МКАД. 24 сот. в собствен., широтный, коммуникации, свободная планир., куполом, оранж, сад, бассейн. Предложение от застрой. Рассрочка, ипотека. от 65 000 руб./м² www.dubrovka.info 739-06-07	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Калужское ш., 20 км от МКАД. в оранж, коттедж, пос. «Ново-Троицкое». Удобн., фунда, кирпич, дом «под ключ» 350 м² на благоустр. уч., 15 сот. Кухня-столовая, гостиная, 3 спальни, 2 с/у, мансарда, сауна, веранда, гараж. Все коммунал. От Застр. 508-32-95, 782-45-54 38 400 тыс. руб.	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Калужское ш., 21 км от МКАД. В оранж, коттедж, пос. «Ново-Троицкое-1» уютный дом 362 м² с гаражом на 1 а/м на уч. 15 сот. все коммунал.: гостиная, кухня-столовая, 2 с/у, 3 спальни. От застр., без отделки. 20 400 тыс. руб. 508-32-95, 782-45-54	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Ленинградское ш., 55 км от МКАД. Дачный комплекс, площ. 0,25 га на Истринском в/д. Дом 300 м², гостиной дом 200 м², сауна, бассейн, теннисный корт, детская площадка. 17 000 000 руб. 741-95-32 Александр	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Минское ш., 5 км от МКАД. Параллельно, дом 597 м² на участке 53 сотки, элитный КП, многоуровневая оранж, все центр, коммуникации, богатая инфраструктура. «New Vision Realty». ID 2042 www.nv.ru 660-38-88	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новорязанское ш., 14 км. «Павловск». Ресурсный «де-люкс», инд. проект. S = 545 м², 3 уровня, магистр. коммунал., гараж на 2 м, под. чист. отделка. Уч. 23с. с озеленением. Собственность. 792-66-63 920-39-19	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новорязанское ш., 12 км от МКАД. Подземный, дом 650 м² под ключ на участке 27 сот., элитный ОКТ, все центр. ком-ции, прекрасная инфра-разм. церковь, пруды. «New Vision Realty». ID 2027 www.nv.ru 660-38-88
ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новорязанское ш., 15 км от Звенигорода. Жилой комплекс «Коммуна» на берегу Москвы-реки в окружении леса, Апартаменты, свобод. планировка, от 75 до 140 м². Оранж, благоустр. тер. 14 га, ЗАО «ЮИТ Москва». www.artinvest.ru 506-46-46, 939-22-91 от 42 000 руб./м²	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новорязанское ш., 24 км от МКАД. Коттедж 602 м² в элитном КП «Новые овраги, мансарда - дол. 205 м², без отделки. Проект отню стощего гаража на 4 а/м с помещением для обуви и пост. зоны в стиле дома - 394 м². Уч. - 26,1 сот. Все ком-ции. Собственность. 3-810-462-79-36 72,8 млн. руб.	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новорязанское ш., 28 км от МКАД. Истринский р-н, Пятое Спасское сельск. округ «Берега озера Пятое Спасское» коттеджи типов 432-783 м², распл. на уч. 0,15-0,23 га. Рассрочка платежа. Цена с уч. стои, земли, ЗАО «ЮИТ Москва». www.realty.ru 228-68-18 23 752 326 руб.	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новорязанское ш., 29 км от МКАД. Воронин, дом 500 м² на уч. 38 сот. элитный ОКТ, ландшафт, дизайн, искусственные водоемы, обширная инфра, все центр. ком-ции. «New Vision Realty». ID 2130 www.nv.ru 660-38-88	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новорязанское ш., 55 км. В лесу у реки КЛТ. «Сочинен» поселок под Звенигородом 220-380 м², уч. 16-23 сот. Инфра-инфраструктура: рестораны, булдинг, ком. база, бассейн, корты и пр. от 60 000 руб./м² www.sunnydays.ru 775-36-25	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новорязанское ш., 85 км от МКАД. Дом в глубине поселка «Деревня Овечьи». Дом 220 м². Уч. 20 сот. Все ком-ции. 4 мин до водохранилища. Свой пляж, Озеро и лес. Рыбалка и охота - круглогодично. ООО «Дарюшки». oztima.com 509-90-66	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новорязанское ш., 95 км от МКАД. Пятиэтаж. в глубине поселка «Деревня Овечьи». От 100 м². Все ком-ции. 4 мин до водохранилища. Свой пляж, Озеро и лес. Рыбалка и охота - круглогодично. ООО «Дарюшки». oztima.com 509-90-66	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новорязанское ш., 105 км от МКАД. Дом 215 м² из о. бревна, гараж в элитном дачном поселке «Осташкино», участок от 9 до 23 сот. Все коммунал. Под ключ. 6,5 млн. руб. www.spkolnoe.ru 988-99-78, 8-006-777-28-72 Григорий
ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Новорязанское ш., 27 км от МКАД. с Рамenskoe, мир 10, 4 типа таунхаусов площадью 131-180 м², рассрочка платежа, ЗАО «ЮИТ Москва». www.yit-dom.ru 747-81-33 39 000 руб./м²	ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ Рублево-Успенское ш., 15 км от МКАД. Участок 40 сот. с лесными деревьями. Расположен в охраняемом элитном поселке. Развитая инфра-, все коммунал. Собственность. www.realty.ru (495) 775-73-35	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Рублево-Успенское ш., 21 км от МКАД. Николая Гора, инд. проект 500 м² под финишную отделку. В оранж, пос. «Сосновый бор». Косметичные сосны на благоустр. уч., 12 сот. школа, инфрастр., комплекс. Гостиной дом и гараж. Все центр. коммунал. 644-66-63 Геннадий	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Рублево-Успенское ш., 30 км от МКАД. Дачно, лесной участок 1,3 Га. центральные коммуникации в непосредственной близости пансионаты УД Президента, ЮКС. «New Vision Realty». ID 4018 www.nv.ru 660-38-88	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Ярославское направление. г. Королев. Клубный комплекс «Сосновый бор». 5 и 6-этаж. двухуровневые квартиры в 44-квартирном монолитно-кирпичном жилом доме. Рядом подземный гараж и парк. ЗАО «ЮИТ Москва». www.yit-dom.ru (495) 232-47-03 52 000 руб./м²	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Ярославское направление. г. Королев. Клубный комплекс «Сосновый бор». 5 и 6-этаж. двухуровневые таунхаусы с гаражом в поселке на 76 семей посреди векового основного бора. ЗАО «ЮИТ Москва». www.yit-dom.ru 988-99-78	ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ Ярославское направление. г. Королев. Клубный комплекс «Сосновый бор». 5 и 6-этаж. двухуровневые таунхаусы с гаражом в поселке на 76 семей посреди векового основного бора. ЗАО «ЮИТ Москва». www.yit-dom.ru 988-99-78 от 46 800 руб./м²	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Арбат. Квартира свободной планировки 156 м². Элитный дом «Клубного типа». Возможна ипотека. Огромная придомовая территория, круглогодичная оранж, Срочная продажа! www.realty.ru (495) 775-73-35
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Барыковское пер. Просторная 3-комнатная квартира площадью 130 м². Гостиная 35 м², 2 сауны, джакуз, Гаражная комната, Евроремонт, Оборудование бытовой техникой, Интернет, Видеонаблюдение. ID 15186 www.evans.ru (495) 232-47-03	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ ГРЮНВАЛЬД. Квартир класса «де-люкс» в Сколково, Евразийский совместный проект «Новый архитектурный бизнес-парк» «Проект - Мегамон», «Осташкино», NPS TCHOBAN VOOS, AsamaSafonov AS, ЗАО «Мос-тострой» www.mn-kr.ru (495) 661-71-71	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ ЖК бизнес-класса «Аксиома», ул. Лобачевского 100А, м. Пролетарий, 12,3-4-этаж. квартиры 68-95 м² свободной планировки, двухуровн. паркинг, автомат. благоустр. территории, контроль доступа, «ЮИТ СитиСтрой», дача. ID 32885 www.aksioma-dom.ru (495) 664-63-70	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Замоскворечье. Лучший пантеон Москвы в новом доме класса «де-люкс» Пл. 206 м². Большая терраса, камин, эффективные виды на Кремль, Осташкино, храм Христа Спасителя. Привлекательная цена! www.realty.ru (495) 775-73-35	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Климентовский пер. 4-комнатная квартира общей площадью 145 м² с великолепным видом на Кремль и храм Христа Спасителя. Гостиная 65 м², 2 сауны, Евроремонт, полностью меблирована. Подсобные помещения, гаражная комната. ID 7400. www.evans.ru (495) 232-47-03	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ м. Кропоткинская. Ул. Пречистенка, 17. 3-комнатная, 59-этаж. инд. доводочный фасадный дом, 120 м² очень светлая квартира с евроремонт в светлых, логичных 3,20 м, шикарный вид из окна, коридор, подполье, гаражная комната. ID 7400. www.beatnik.ru 988-99-78, 8-006-992-70-97	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ м. Кропоткинская. Ул. Пречистенка, 17. 3-комнатная, 59-этаж. инд. доводочный фасадный дом, 120 м² очень светлая квартира с евроремонт в светлых, логичных 3,20 м, шикарный вид из окна, коридор, подполье, гаражная комната. ID 7400. www.beatnik.ru 988-99-78, 8-006-992-70-97 42 500 000 руб.	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ м. Крылатское, ул. Крылатские Холмы, д. 7, к. 2. 3-комнатная, 2-уровневая квартира 145 м², 6,8/10-этаж. монолитно-кирпич, дача, Евроремонт, 2 с/у, камин, сауна, 2 лоджии, Охрана, 1 км в подл. паркинг. Свободная продажа. www.beatnik.ru 988-99-78, 8-006-992-70-97 36 250 000 руб.
НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Нахимовское пр-т. Просторный таунхаус площадью 300 м² в новом элитном доме. Терраса 60 м², великолепный панорамный вид. 3 сауны, парадная комната, Отопленный охраняемый двор, подземная парковка. ID 37385 www.evans.ru (495) 232-47-03	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Новый дом на Кузьковском. Паркие квартиры и таунхаусы с потрясающим видом на Парк Победы. Воробьевы горы и Кузьковский проспект. ЗАО «Мостострой». www.mn-kr.ru (495) 661-71-71 www.mn-kr.ru (495) 933-88-12	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Покровка ул. Просторная светлая квартира пл. 164 м². Современный, новый паркет, камин, меблировка. Отопление на 3 стороны, велосипед, панорамный вид на Москву, Остринский, подполье, домом, видеонаблюдение. Тихий двор. ID 32885 8-017-577-75-75	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Покровка ул. Просторная светлая квартира пл. 164 м². Современный, новый паркет, камин, меблировка. Отопление на 3 стороны, велосипед, панорамный вид на Москву, Остринский, подполье, домом, видеонаблюдение. Тихий двор. ID 32885 8-017-577-75-75	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Пречистенка ул. Просторная квартира площадью 113 м² в старинном доме. Евроремонт, 2 сауны, полностью меблирована, отличное панорамное видение, роскошь. Тихий элитный двор. ID 37330 www.evans.ru (495) 232-47-03	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ м. Сокол. Ленинградский пр-т, д. 76 к. 4. ЖК «Сколково» площадью 97 м² в старинном доме. Евроремонт, 2-уровневая квартира 145 м², 6,8/10-этаж. монолитно-кирпич, дача, Евроремонт, 2 с/у, камин, сауна, 2 лоджии, Охрана, 1 км в подл. паркинг. Свободная продажа. www.beatnik.ru 988-99-78, 8-006-992-70-97 37 500 000 руб.	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ м. Сокол. Ленинградский пр-т, д. 76 к. 4. ЖК «Сколково» площадью 97 м² в старинном доме. Евроремонт, 2-уровневая квартира 145 м², 6,8/10-этаж. монолитно-кирпич, дача, Евроремонт, 2 с/у, камин, сауна, 2 лоджии, Охрана, 1 км в подл. паркинг. Свободная продажа. www.beatnik.ru 988-99-78, 8-006-992-70-97 37 500 000 руб.	НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ Фрунзенская наб. Светлая 3-комнатная квартира площадью 97 м² в старинном доме. Евроремонт, 2-уровневая квартира 145 м², 6,8/10-этаж. монолитно-кирпич, дача, Евроремонт, 2 с/у, камин, сауна, 2 лоджии, Охрана, 1 км в подл. паркинг. Свободная продажа. www.beatnik.ru 988-99-78, 8-006-992-70-97 36 250 000 руб.
НЕДВИЖИМОСТЬ В ПОДМОСКОВЬЕ Горьковского ш., 50 км от МКАД. г. Ногинск, мкр «Заречье», №145. 1,2-3-комнатные квартиры в кирпичном панельном 10-этажном доме серии ИИ 1724. Бесплатная рассрочка платежа, скидки. ЗАО «ЮИТ Москва». www.yit-dom.ru 109-45-12 от 39 500 руб./м²	НЕДВИЖИМОСТЬ В ПОДМОСКОВЬЕ Лихачевского ш., 4 км от МКАД. с. Долгопрудный, мкр «Центральный», д. 3. 1,2-3-комнатные квартиры в кирпичном панельном 17-этажном жилом доме серии ИИ 1724. Бесплатная рассрочка платежа, скидки. ЗАО «ЮИТ Москва». www.yit-dom.ru 109-45-12 49 000 руб./м²	НЕДВИЖИМОСТЬ В ПОДМОСКОВЬЕ Новорязанское ш., 23 км от МКАД. с. Жуковский, мкр «Агарица», д. 81/1. 1,2-3-комнатные квартиры в 17-этажном монолитно-кирпичном жилом доме, инд. проект, рассрочка платежа, скидки. ЗАО «ЮИТ Москва». www.yit-dom.ru 747-69-10 от 39 000 руб./м²	НЕДВИЖИМОСТЬ В ПОДМОСКОВЬЕ Новорязанское ш., 23 км от МКАД. с. Жуковский, мкр «Агарица», д. 81/1. 1,2-3-комнатные квартиры в 17-этажном монолитно-кирпичном жилом доме, инд. проект, рассрочка платежа, скидки. ЗАО «ЮИТ Москва». www.yit-dom.ru 747-69-10 от 40 000 руб./м²	НЕДВИЖИМОСТЬ В ПОДМОСКОВЬЕ Новорязанское ш., 23 км от МКАД. с. Жуковский, мкр «Агарица», д. 81/1. 1,2-3-комнатные квартиры в кирпичном панельном 14-этажном жилом доме серии ИБ 2005. Рассрочка платежа. ЗАО «ЮИТ Москва». www.yit-dom.ru 747-69-10 от 45 500 руб./м²	НЕДВИЖИМОСТЬ В ПОДМОСКОВЬЕ Новорязанское ш., 27 км от МКАД. с. Рамenskoe, ул. Приоб-ростовский д. 47. 1,2-комнатные квартиры в кирпичном панельном 14-этажном жилом доме серии ИБ 2005. Рассрочка платежа. ЗАО «ЮИТ Москва». www.yit-dom.ru 229-75-77 от 40 000 руб./м²	НЕДВИЖИМОСТЬ В ПОДМОСКОВЬЕ Ярославское направление. с. Королев, ул. Ленина, к. 10. 1,2-3-комнатные квартиры в монолитно-кирпичном 17-этажном жилом доме серии БД-1195. Рассрочка платежа. ЗАО «ЮИТ Москва». www.yit-dom.ru 782-47-25 60 000 руб./м²	НЕДВИЖИМОСТЬ В РЕГИОНАХ Ямская. Новый дом кл. «де-люкс» на бер. Москворечья. Квартиры с отделкой и без - 110, 140, 160 м². Великолепный вид на Кремль и храм Христа Спасителя. «Авангард Realty». www.realty.ru (495) 775-73-35 от 31 800 руб./м²

По вопросам размещения фотомодулей обращаться по телефону (495) 651-95-99, доб. 218,127.
С проектными декларациями объектов можно ознакомиться по телефону, указанным в рекламных объявлениях.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Вложить по-питерски

северная столица

Прошлогодний скачок цен привел к некоторым пере-косам на рынке недвижимости Петербурга. Спустя год после наступления стагнации это становится все более очевидным. Вернуть вложенные в жилье средства пос-редством сдачи его в аренду теперь стало несравнимо сложнее. Хотя, если вкладываться в жилье с целью его дальнейшей перепродажи, инвестиции в строящиеся дома по-прежнему могут быть привлекательны.

Элита навсегда

Рынок строящегося жилья Петербурга, по разным оценкам, на 30–40% финансирует-ся за счет средств частных инвесторов, ко-торые приобретают квартиры на началь-ной стадии возведения дома и продают, когда работы на объекте подошли к фина-лу. Прошлый год для такой категории ин-весторов стал крайне удачным. Прибыль инвесторов, вложивших средства в квар-тиры в строящихся домах в начале 2006 года, через 12–16 месяцев (к моменту на-ступления стагнации на рынке) могла до-стигать 150–200%. Впрочем, аналитики считают, что и в спокойном 2007 году ос-тавалась возможность заработать на инве-стициях в недвижимость. Конечно, о та-ких барышах, как в прошлом году, речь уже не идет.

Безусловно, самым привлекательным для инвестиций сегментом жилья остае-ся элитная недвижимость. Рост цен на нее практически никогда не прекращался, и в отличие от типового жилья цена на такую недвижимость менее зависима от внешних факторов. Причина этого в том, что спрос на этот вид жилья по-прежнему превышает предложение.

Сергей Дроздов, генеральный директор агентства «Петербургская недвижимость», подтверждает, что на сегодняшний день вложения в элитное жилье в Петербурге наиболее интересны. По его оценкам, рост цен в элитном сегменте в первом полугодии 2007 года превысил темпы роста всех остальных сегментов рынка и составил 16,76% в долларовом и 15,16% в рублевом эквиваленте. По состоянию на сентябрь средняя цена предложения в сегменте элитной недвижимости составила 162,5 тыс. руб. за кв. м. «При этом сейчас уже никого не удивит покупкой квартир по ценам свыше 400 тыс. руб. за кв. м. К кон-цу 2007 года, скорее всего, на первичном рынке появится несколько объектов с це-

нами на эксклюзивные квартиры около 500 тыс. руб. за кв. м», — отмечает госпо-дин Дроздов.

Руководитель отдела элитной недвижимо-сти «Knight Frank Санкт-Петербург» По-лина Яковлева согласна с мнением, что на-иболее привлекательным был и остается сектор элитной недвижимости. «Исходя из опыта предыдущих лет это единственный сегмент, где всегда идет рост цен — либо активный, как в 2006-м (105% в год), либо пассивный, как в нынешнем 2007 году (25%)», — говорит Полина Яковлева.

По словам госпожи Яковлевой, в некото-рых проектах рост цен был еще выше. На-пример, в жилом комплексе «Ле-Гранд» на Невском проспекте цены за последние пол-года выросли на 40%. «На данный момент в связи с дефицитом объектов в Центральном районе любое вложение в строительство элитного дома, например, на Тверской ули-це или на Суворовском проспекте, где появ-ляются элитные жилые комплексы, будет экономически выгодным», — говорит она.

По данным «Петербургской недвижимо-сти», на рынке строящегося элитного жилья сейчас предлагается 47 объектов общей площадью 518,1 тыс. кв. м. Наи-большой объем элитного жилья возводит-ся в Петроградском районе, при этом око-ло трети предложения района приходит-ся на территорию Крестовского острова. «Петроградский район неоднороден, ло-кальное положение каждого объекта элит-ной недвижимости сильно влияет на це-ны квартир в нем и позиционирование дома на рынке. В целом район имеет пер-спективы для дальнейшего наращивания объемов строительства, в первую очередь за счет наличия большого числа промыш-ленных территорий, которые постепенно будут выводиться за пределы историческо-го центра», — отмечает господин Дроздов.

По словам Полины Яковлевой, инве-стиционно привлекательным становится



Дом «Ле-Гранд» — лидер ценового роста в Петербурге (40% за полгода) ФОТО СЕРГЕЙ СЕМЕНОВА

и рынок загородной элитной недвижимо-сти. «Например, всего полгода назад можно было приобрести дом в элитном поселке „Горки СПб“ за €1,2 млн. На данный момент цена его продажи возросла до €1,5 млн», — рассказывает госпожа Яковлева.

Дешевое тоже доходно

Эксперты считают, что и рынок массо-вого жилья пока может быть интересен частному инвестору. Сейчас средняя сто-имость типового жилья на первичном рынке Петербурга составляет 59 173 руб. за кв. м. До конца года рост в этом сег-менте может составить 3–3,5%. «При этом жилье на первичном рынке вне зависи-мости от сегмента дорожает после оформ-ления собственности на квартиру как ми-нимум на 30%», — подчеркивает госпо-дин Дроздов.

Например, по данным группы ком-паний «УНИСТО Петrostаль», вложения в квартиры в Колтушах (Всеволожский район Ленобласти, примыкающий к гра-нице Петербурга) могут приносить инве-сторам до 70% прибыли.

Среди будущих перспективных новост-роек в Ленобласти можно также выделить Кудрово (также у самой черты города), где планируется ввод более 1 млн кв. м жилья.

Риэлтеры предлагают и такой способ за-работка на квартирах в строящихся домах среднеценового сегмента: приобретается жилье на первом этаже новостройки и пере-водится в нежилой фонд. Вложения в ком-мерческую недвижимость в последнее вре-мя более привлекательны, а потому отдача от такой операции может составить 30–40%.

Не сдаваться

Все эти вложения имеют смысл лишь в том случае, если инвестор в будущем планирует продавать жилье. Сдача жилья в аренду перестала быть выгодной.

«Этот вид бизнеса постепенно теряет привлекательность. Предложение огром-но, и с учетом цен на аренду массового жилья доход в итоге равен банковскому проценту. Кроме того, требования к элит-ному сегменту недвижимости постоянно растут. Сейчас обязательны престижное местоположение в центре, охраняемый подъезд, парковка, видовые характери-стики», — рассказывает Татьяна Чурсина, стар-ший консультант департамента инвести-ционного консалтинга Colliers International.

Срок окупаемости элитного жилья, сда-ваемого в аренду, по оценкам участников рынка, может составить 20 лет.

Леонид Сандалов, заместитель директо-ра АН «Бекар», считает, что «в настоящее вре-мя жилая недвижимость для инвестирова-ния непривлекательна. Ставки аренды под-нялись недостаточно, поэтому годовой про-цент на вложенные средства получается значительно меньше, чем в ПИФ или на де-позициях в банках. Произошел отток средств инвесторов на другие рынки — коммерче-ской недвижимости, рынок земли (ежегод-ный рост до 50–60%)».

Бросок на север

Впрочем, особое географическое положе-ние Петербурга дает местным инвесторам возможность вкладывать средства в сосед-ней Финляндии. Там пока доходность от сдачи недвижимости в аренду растет. Рынок недвижимости этой страны сейчас понем-ногу набирает обороты после кризиса, слу-чившегося несколько лет назад. По данным финской исследовательской группы КТП,

стоимость жилья в стране по итогам 2006 го-да выросла на 4%. Это неплохой показатель с учетом того, что в 2002 году местная недви-жимость упала в цене на 0,4%. Сейчас, уве-ряют финские аналитики, доходность жи-лой недвижимости страны составляет поч-ти 10% в год (доходность рассчитывается пу-тем сложения показателей роста стоимости недвижимости и доходности от ее аренды).

Как ни странно, в Финляндии недвижи-мость дорожает совсем не так, как у нас. На-иболее медленный рост цен и доходности компания КТП зафиксировала в Хельсинки и пригородах (9,5%), а максимальный рост и доходность отмечены в 2006 году в горо-дах центра страны (12,5%). Это, впрочем, легко объяснимо. Цены в столице, как во-дится, достигают потолка быстрее, но в от-личие от России финансовые потоки рас-пределяются по стране равномерно — ин-фраструктура налажена везде одинаково, а потому мечтой жить в столице заражен го-раздо меньший процент жителей.

Сейчас самая дорогая недвижимость в Финляндии — постройки начала XX ве-ка в центре Хельсинки. А на втором месте дома, построенные в последние десятиле-тия. Здания, возводившиеся в 50–90-х го-дах XX века, стоят дешевле. Это распро-страняется как на городские квартиры, так и на жилье в таунхаусах и особняках. Разу-меется, стоимость недвижимости зависит так-же от региона — в городах, расположенных далеко от столицы и курортов, цены значи-тельно ниже. Кроме того, популярностью пользуется недвижимость в Лапландии и на лыжных курортах Леви, Вуокатти, Пюха. Зимой в этих местах наплыв туристов, же-лающих снять жилье.

Цены на недвижимость в крупных го-родах-спутниках Эспоо и Вантаа сопоста-вимы с ценами в Хельсинки, но несколь-ко ниже, а предложений на рынке больше. В небольших городках вокруг Хельсинки однокомнатную квартиру можно приоб-рести за €27 тыс. Цены на недвижимость в двух других крупнейших городах Фин-ляндии — Тампере и Турку — сопостави-мы между собой и немного ниже, чем в столице. Стоимостной диапазон на жилье в этих городках составляет от €59 тыс. за од-нокомнатную квартиру до €450 тыс. за ше-стикомнатную в центре. Цена на кварти-ры, расположенные на окраинах, ниже — от €39 тыс. (за однокомнатную) до €55 тыс. (за трехкомнатную). И в том и в другом го-роде можно купить и собственный дом. Особняк площадью 45 кв. м в Турку обой-дется в €69 тыс., а 430-метровые апарта-менты — в €992 тыс.

Валерий Грибанов

консалтинг

инвестиции

девелопмент

ПРЕВРАЩАЕМ ИДЕИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

МИЭЛЬ

WWW.MIEL.RU

СПЕЦАКЦИЯ *
Новости | Контакты | Карта сайта
РАСПОЛОЖЕНИЕ | ИНФРАСТРУКТУРА | АРХИТЕКТУРА | ГЕНПЛАН | СИСТЕМЫ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ
О КОМПАНИИ | УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ | СХЕМА ПРОЕЗДА | ФОТОГАЛЕРЕЯ | КОНТАКТЫ

ЕВРОПА
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК
* подробности по телефонам
+7 495 500 2305
+7 495 232 3501
www.poselok-evropa.ru

РЕКЛАМА

красиво жить

легко доехать

Одни плюсы

- + Монолитно-кирпичный жилой комплекс переменной этажности (10–24 этажа)
- + Свободная планировка квартир, площадь от 53 до 169 м², высота потолков — 3 м
- + Удачное расположение: в непосредственной близости просп. Вернадского, 2–3 минуты на машине до Мичуринского и Ленинского просп., 5–7 минут пешком до м. Юго-Западная
- + Собственная инфраструктура, подземный паркинг, охраняемая территория
- + Профессиональная управляющая компания
- + Застройщик — ЗАО «ПРОМИНДУСТРИЯ АГ», Генподрядчик — Strabag, Проектировщик — Архитектурное бюро «АПБ ЭЛИС»
- + ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ДОГОВОРОВ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ

АКАДЕМИЯ ЛЮКС
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА

м. Юго-Западная

363-75-45
www.academy-lux.ru

Проектная декларация опубликована на сайте www.academy-lux.ru | Лицензия ГС-1-99-02-27-0-7706194960-020143-2 от 20 декабря 2004 г.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Битва за проценты

нулевой цикл

Сверхдоходы от вложений в строящиеся объекты недвижимости остались в прошлом. Сегодня, даже правильно выбрав объект для вложений, частный инвестор может получить в лучшем случае 20–25% годовых. Но и этот показатель доходности намного выше, чем ставки по вкладам, а вложения в недвижимость менее рискованны, чем в ПИФы и акции. Правда, чтобы инвестиции принесли хороший доход, к выбору объекта придется подойти крайне взвешенно и осмотрительно.

Погода на рынке

В прошлом году средняя доходность вложений в жилую недвижимость на стадии строительства составила 50%. Однако стагнация, которая продолжается со второй половины 2006 года, вычеркнула новостройки из числа доходных инструментов. По данным директора по маркетингу компании «Домострой» Елены Комовой, сегодня средняя доходность вложений в жилую недвижимость демонстрирует нулевые значения. А с учетом падения основной валюты, в которой все еще принято оценивать стоимость, и инфляции доходность от вложений может иметь отрицательные значения.

Но это в среднем. По убеждению коммерческого директора компании «Авгур Эстейт» Виктора Козлова, несмотря на стагнацию рынка в первом полугодии, рост цен по отдельным сегментам к концу 2007 года может достигнуть 20–30% в год. Тем не менее большинство инвесторов поспешили уйти с рынка, как только цены на новостройки перестали расти.

«В 2007 году количество инвестиционных сделок на рынке Москвы значительно уменьшилось и зафиксировалось на уровне 10–12% от общего объема, в то время как в 2006 году данный показатель составил 35%», — рассказывает руководитель инвестиционных проектов элитной недвижимости HomeHunter Андрей Ровкач. — Во многом снижение доли инвестиционных сделок обусловлено исчезновением ажиотажного спроса и стабилизацией темпов роста цен, а также отсутствием предложений от застройщиков на самой ранней стадии строительства, являющейся самой высокодоходной при инвестировании. Кроме того, на рынке заметно сократилась доля «одноэтажных» частных инвесторов».

По данным руководителя служб проектного консалтинга и аналитики Welhome Владимира Кузнецова, снижение доли инвестиционных покупок наиболее заметно в сегменте городских квартир. Однако ситуация меняется: как утверждает господин Кузнецов, в сентябре появилась тенденция к росту числа инвестиционных покупок, которая, по прогнозам Welhome, будет развиваться в октябре и ноябре.

Заметили растущий интерес инвесторов к новостройкам и в компании «Домострой». «Если

зимой — весной мы практически не фиксировали инвестиционных сделок, в основном спрос на квартиры имел целью покупки для собственного проживания, то сейчас таких сделок 5–8%», — отмечает Елена Комова.

Наибольший рост инвестиционных сделок показывает сегмент элитных новостроек. «В этом секторе количество инвестиционных сделок составляет около 12–19% от общего объема», — говорит генеральный директор компании Paul's Yard Павел Здрадовский. — Следует учитывать также, что возможно некоторое увеличение этих значений на 5–7% в связи с недоступностью информации об инвестиционных целях. Кроме того, с течением времени около 2–4% сделок могут переходить в инвестиционные или становиться целевыми».

Элитные вложения

Большинство экспертов уверено, что именно элитный сегмент может принести инвесторам максимальный доход. «На московском рынке наиболее привлекательным для инвестирования является жилье элитного сегмента в центральной части города, показатели доходности которого значительно выше, чем в категории жилой недвижимости класса „эконом“», — объясняет Андрей Ровкач. — Таким образом, среди жилых объектов на московском рынке наиболее высоким инвестиционным потенциалом обладают такие проекты, как «Имперский дом» в Якиманском переулке, «Шоколад» в Тетеринском переулке, «Легион 2» на Большой Татарской улице, жилой комплекс в Большом Саввинском переулке, 2–4–6 и совместный проект «Миракс Групп» и «Системы Галс» в Костянском переулке. Что касается долгосрочной перспективы, наиболее интересными будут такие проекты, как «Каучук», многофункциональный комплекс на Лужнецкой набережной, жилой комплекс «Бумеранг» на месте сносимого поселка «Сетунь», «Русский авангард».

Особенно привлекателен для инвесторов, как уверяет Виктор Козлов, район Плющихи, где цены на элитное жилье с начала года выросли на 12,3%, а рост до конца года составит 15–16%. Сейчас в этом районе ведется строительство нескольких крупных объектов, продажи по которым начнутся ближе к концу текущего года. «Вместе с появле-



Два года назад цена домовладения в поселке Гринфилд составляла \$800–900 тыс. Сейчас — \$1,9–2 млн

нием новых предложений на рынке можно будет ожидать нового скачка цен. Мы считаем возможным увеличение цен на элитную недвижимость в районе Плющихи до 30% в год», — говорит Виктор Козлов.

На какую же доходность можно рассчитывать, инвестируя в элитный сегмент? Как подсчитал Владимир Кузнецов, городское элитное жилье в течение третьего квартала выросло в цене на 3,44%, а за неполный 2007 год цены поднялись на 5–10%. Средние нормы повышения цен в графиках продаж девелоперов составляют 2–5% в квартал. Именно эти цифры можно принимать за норму доходности при инвестициях в элитную недвижимость. «Если же говорить о приращении к цене объекта добавленной стоимости (покупка участка без подряда и строительство дома, покупка квартиры и ее отделка «под ключ»), то доходность повышается на эквивалентную сумму и при грамотном рыночном подходе может составить до 30–40% годовых», — обнадеживает он.

Однако продать элитное жилье и зафиксировать прибыль намного сложнее, чем проверить такую операцию с новостройкой экономкласса. Инвесторам, предпочитающим золотую середину, эксперты советуют вкладывать деньги в новостройки бизнес-класса. «Если частный инвестор не испытывает недостатка в денежных ресурсах, то лучше всего приобретать жилье класса „бизнес+“ (он же „бизнес-premium“). Дело в том, что в этом сегменте наблюдается динамичный рост, опережающий рост в остальных сегментах», — советует директор исследовательского центра компании «Мизель-Новостройки» холдинга «Мизель» Борис Флексер. — К тому же жилье класса „бизнес+“ более ликвидно, чем, например, жилье элитное. Хотя с точки зрения цен элитные квартиры выгоднее. Однако проблема заключается в том, что столь дорогое жилье

будет очень трудно продать и вернуть затраченные средства».

Это мнение подтверждает опыт Renaissance Realty. Как рассказывает гендиректор компании Наталья Новикова, как правило, внимание инвесторов привлекают новые раскрученные проекты, которые только недавно вышли на рынок. Особый интерес состоятельные покупатели проявляют к объектам бизнес-класса, которые демонстрируют весьма высокую доходность при меньших вложениях в сравнении с элитным сектором.

Подмосковные новостройки

В качестве привлекательной инвестиционной площадки может выступать не только московский рынок недвижимости, но и близлежащие Подмосковье. Особенно интересны подмосковные города для инвесторов, не располагающих достаточными свободными средствами для вложений в элитный сегмент. Таким инвесторам Борис Флексер советует обратить внимание на объекты комплексной застройки, так как в дальнейшем, по его мнению, спрос на такие районы будет только возрастать. Это связано с тем, что качество жилья становится для потребителей все более важным фактором. Есть и еще одно интересное обстоятельство: названия микрорайонов с комплексной застройкой со временем становятся узнаваемыми брэндами, что может только увеличить стоимость квартир в таких объектах.

«Рассматривая возможности инвестиций в новостройки Подмосковья, инвесторам стоит посоветовать обращать пристальное внимание на транспортную инфраструктуру, на утвержденные планы строительства инфраструктуры и развития транспортных систем», — говорит Борис Флексер. — Порог вхождения зависит от класса приобретаемого жилья. Например, в Подмосковье этот порог может составить \$120 тыс. Если говорить о категории „бизнес+“,

в которой можно получать более стабильный доход как от аренды, так и от продажи, то здесь эта сумма составит \$350–500 тыс.

Если инвестор удачно подгадал с проектом класса „бизнес+“, то на перепродаже квартиры он может получить 25–30%, а в Подмосковье — порядка 15%.

Наиболее привлекательными для инвестирования Елена Комова считает объекты комплексной застройки в Балашихе (микрорайон Лукино), Котельниках и Железнодорожном. А инвесторам, которые не прочь рискнуть ради того, чтобы получить наибольшую прибыль, будут интересны новые форматы жилья. Речь идет о проектах многоэтажного строительства в «частных» городах, которые сейчас появились вокруг Москвы. Один из них — проект строительства на юго-западном направлении по Калужскому шоссе (в рамках проекта А 101). Здесь предполагается возведение не отдельного района, а целого города со всей транспортной, социальной и инженерной инфраструктурой.

«Такой подход девелоперов к комплексному строительству обещает частным инвесторам наиболее высокие дивиденды при инвестировании средств в эти проекты», — отмечает Виктор Козлов.

На автономные городки обращает внимание инвесторов и Елена Комова. «Этот формат жилья пока недооценен. Например, квартиры в жилом комплексе «Рублевское предместье» сегодня стоят \$3,3–3,5 тыс. за 1 кв. м, но после завершения первой-третьей очереди строительства цены на квартиры в таком комплексе вырастут на 30–40%», — уверяет она.

Загородные барыши

В отличие от городских новостроек, цены на строящиеся коттеджные поселки стабильно растут, а значит, вложения в загородную недвижимость сегодня становятся наиболее выгодными. За год стоимость коттеджа увеличивается на 20–30%, а

на некоторых престижных направлениях этот рост может быть значительно выше. По данным аналитического центра компании «Домострой», доходность операций купли-продажи составляла за последний год от 20% до 40% годовых в зависимости от выбранного объекта. Например, на Калужском направлении за год (август 2006 года — август 2007 года) стоимость земельных участков в коттеджных поселках бизнес-класса выросла на 48%, что составляет больше \$10 тыс. с сотки. Стоимость земли в поселках экономкласса увеличилась на 78%, что составляет около \$1,5 тыс. с сотки.

Какой же сегмент загородной недвижимости сулит наибольшую барыши при меньших рисках? Руководитель салона загородной недвижимости «Резиденция» компании «Инком-недвижимость» Антон Архипов считает наиболее предпочтительным инструментом для частного инвестора недвижимостью в недорогих коттеджных поселках эконом- и бизнес-класса, где стоимость домовладения составляет \$200–500 тыс.

«Причиной этого несколько — во-первых, относительно низкая цена входа, во-вторых, отличные перспективы сегмента. Спрос на дома в коттеджных поселках постоянно растет по мере роста благосостояния населения, при том что сам сегмент недорогого организованного загородного жилья развивался с большим запазданием. И хотя по ряду оценок дома стоимостью до \$500 тыс. готовы купить порядка 60% москвичей, заинтересованных в приобретении загородной недвижимости, предложение здесь до сих пор в разы отстает от спроса», — говорит Антон Архипов. — Доходность в этом сегменте варьируется от 30 до 80% годовых. Такой разброс связан с целым рядом факторов, ведь, в отличие от городских типовых новостроек, загородная недвижимость более многогранна и порой способна

преподнести совершенно неожиданные сюрпризы. Характерный пример — поселок «Аврора», расположенный на Егорьевском шоссе. На момент начала продаж в декабре 2005 года это направление не пользовалось спросом, и контракты на строительство в поселке предлагались с большим дисконтом. Однако за полтора года ситуация изменилась, и цены на дома увеличились в два с лишним раза».

Оптимальный срок вложения средств для инвестора составляет два года — столько времени в среднем уходит на создание поселка экономкласса. При этом срок экспозиции объектов составляет от двух до шести месяцев.

За последние несколько месяцев о многомиллионных инвестициях в создание недорогих коттеджных поселков объявили несколько крупных девелоперских компаний. Так что в 2007–2008 годах этот сегмент будет активно развиваться. «Можно смело прогнозировать, что как минимум в ближайшие два года частные инвестиции в этот сегмент будут приносить в среднем около 30% годовых», — уверяет Антон Архипов.

А вот по мнению руководителя департамента загородной недвижимости компании IntermarkSavills Нины Резниченко, одним из самых прибыльных секторов инвестирования сегодня является загородная недвижимость класса business и business-lux. Максимальную отдачу, по ее наблюдениям, показали такие проекты, как «Барихасclub», «Новоархангельское», «Лапино» и «Соловьиная роща».

Но не каждый элитный коттеджный поселок способен принести желаемый доход, поскольку конкуренция в этом сегменте очень высока. «Высокую рентабельность могут продемонстрировать только самые удачные элитные поселки, где внимание уделено мельчайшим деталям, начиная от освещения дорог и заканчивая общественными территориями, оградками, во-

доснабжением», — предупреждает директор департамента реализации компании Villagio Estate, девелопера элитных загородных поселков корпорации «Инком», Павел Трейвас.

Цена риска

Со спекулятивными сделками на рынке новостроек сопряжены определенные риски, и чем выше доходность, тем более рискованным обещает стать подобное предприятие.

«Срыв сроков сдачи объекта — один из наиболее распространенных строительных рисков. Он критичен для частного инвестора, потенциальная прибыль которого непосредственно связана с временными рамками проекта.

В эту же группу входит риск несоответствия итогового качества строительства заявленному на стадии котлована. Например, инвестор, купив на 50% построенный загородный дом летом, весной с удивлением обнаруживает текущий цоколь, гидроизоляция которого не была сделана должным образом», — предупреждает Владимир Кузнецов. — Еще один „строительный“ риск — это возникновение у застройщика проблем согласовательного разрешительного характера на поздних стадиях строительства. Например, застройщик, изначально предъявивший покупателю ТУ на газ, при сдаче поселка не может добиться подключения в связи с тем, что уровень заглубления этажа с котельной оказывается ниже нормы».

Среди других рисков эксперты называют юридические риски (вексельные схемы оплаты, которые осуществляются по договорам инвестирования, соинвестирования, а также предварительной купли-продажи), рыночные риски (связаны с трудностями последующей реализации приобретенного объекта и являясь следствием низкой компетенции инвестора в вопросах маркетинга), макроэкономические и политические риски (изменения в законодательстве, экономические кризисы, политические кризисы и т. п.).

Инвестиции в загородный рынок сопряжены со специфическими рисками. Как объясняет Павел Здрадовский, когда частный инвестор покупает землю без коммуникаций, газ и электричество, как правило, проходят по границе участка, что не гарантирует, что у покупателя будут необходимые мощности. Бывает, что, получив газ, он не получает достаточного количества электроэнергии, так как мощности на него либо не рассчитаны, либо их просто нет в достаточном объеме. И наоборот, если с электричеством все в порядке, то могут возникнуть проблемы с подачей газа. У покупателей квартир таких проблем нет — они могут расходовать мощности в неограниченном количестве.

Среди других рисков Елена Комова также выделяет риск неадекватной оценки будущей ликвидности инвестиционного объекта и неверного прогноза оценки будущей стоимости объекта (при расчетах он должен быть максимально консервативным).

Наталья Капустина

Посёлок

Аврора

Клубный поселок в акватории семи водохранилищ и канала им. Москвы. Собственный яхтенный порт с причалом и рестораном.

Больше леса
Уникальный природный ландшафт. Экологически чистый район Подмосковья.

Больше земли
Участки от 25 до 80 соток с возможностью расширения за счет аренды прилегающего лесного массива.
В ПРОДАЖЕ ОСТАЛОСЬ МЕНЕЕ ТРЕТИ УЧАСТКОВ.

Больше свободы
Участки без подряда для реализации любых архитектурных замыслов. ВСЕ КОММУНИКАЦИИ ПОДВЕДЕННЫ.

Больше удовольствий
Лучшие горнолыжные курорты, яхт-клубы и спортивно-развлекательные комплексы в непосредственной близости.

Участки у воды без подряда
Дмитровское шоссе, 18 км от МКАД

785-7777

(495)

785-7742

(495)

www.kp-avvora.ru

СИСТЕМА ГАЛС

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ

У МЕНЯ БОЛЬШЕ ЗОЛОТА

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Земля и доли

игра по-крупному

Традиционно считается, что крупные земельные участки в Подмоскowie нельзя рассматривать как объект для частных инвестиций. Однако именно на частный капитал сегодня приходится около 20% сделок покупки земли на этом рынке. Другой вопрос, что понимать под частными инвестициями. Несколько частных инвесторов, объединившись и наняв управляющую компанию, способны реализовать даже очень масштабный проект.

Как стать земельным инвестором

Чтобы стать сегодня земельным инвестором, необходимо знать гораздо больше, чем нужно для ведения операций с городской недвижимостью. Более того, частный инвестор должен фактически стать предпринимателем и самостоятельно изучить данный сегмент, даже если он в дальнейшем собирается воспользоваться услугами управляющей компании. Земельный рынок еще не до конца сформирован, и подвоха можно ждать с разных сторон (это не касается небольших земельных участков в коттеджных поселках). Однако, по признанию многих экспертов, прибыли, которые получают успешные инвесторы-частники, окупают все с лихвой.

Наиболее выгодный способ операций с крупными земельными участками — ленд-девелопмент. Для того чтобы грамотно им заниматься, да и просто покупать и продавать землю, необходимо обладать полноценной информацией о рынке. «Приобретать землю целесообразно с целью ее дальнейшего развития. Крупный земельный участок — это полуфабрикат, а не готовый продукт. Но для того чтобы его развивать, нужно знать очень многие вещи. В частности, каким образом с точки зрения рынка целесообразно

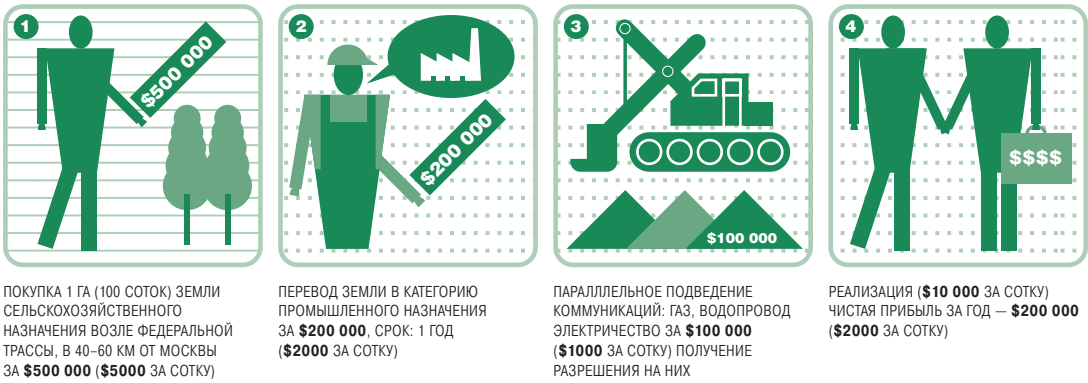
осваивать землю, как будет развиваться ситуация на рынке через несколько лет и т. д.», — рассказывает заместитель генерального директора компании «Мизаль-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов.

Главное правило здесь — при покупке земельного участка можно значительно улучшить его качество и, соответственно, увеличить цену. В первую очередь речь идет о возможности перевести землю в другую категорию.

Так, участок земли сельскохозяйственного назначения площадью 10 га в Киевском направлении на 30-м км от МКАД стоит \$4–6 тыс. за сотку. «Это рыночная цена, хотя можно найти и дешевле», — комментирует генеральный директор компании Geo Development (занимается операциями с землей в МО) Максим Лещев. — Но как только будет осуществлен перевод земли под ИЖС, на который будет дополнительно потрачено по \$1,5 тыс. на сотку, его рыночная стоимость резко возрастет». Таким образом, по его словам, при максимальной себестоимости \$5,5 тыс. продажная цена составит около \$10 тыс. за сотку.

Есть и другой пример — правда, уже с доведением проекта до финальной стадии. Земля сельскохозяйственного назначения площадью 50 га в 100 км от Моск-

ПРЕВРАЩЕНИЕ ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



ПРОВЕДЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ С УЧАСТКОМ ЧЕРЕЗ НАЕМНУЮ КОМПАНИЮ



вы по Новой Риге покупается по цене 10 тыс. рублей за сотку, что в общей сложности составляет 50 млн рублей. Смена разрешенного использования (а это более простая операция, чем смена категории земли) — под дачное строительство — обойдется еще в 40 млн рублей. Далее участок разбивается на 200 домовладений, и на каждом строится деревянный дом площадью около 100 кв. м. На каждый рубль строительства накладывается по 50 копеек на коммуникации и дороги, и при средней себестоимости квадратного метра строительства 15 тыс. рублей получается прибавление к смете 450 млн.

Общие затраты на проект — 540 млн рублей. «Продав каждый дом в среднем по 5 млн рублей, инвестор получает прибыль в размере 460 млн, но нужно еще потратиться на привлечение покупателей и, конечно, заплатить налоги», — рассказывает руководитель дачно-развлекательного комплекса «Гагаринлэнд» Василиса Баженова. По ее словам, такие проекты часто реализуют совместно несколько частных инвесторов с привлечением управляющей компании.

Если инвестор собирается реализовать долгосрочный проект, надо узнать, где через 5–10 лет пройдут федеральные транс-

сы, например новая Ленинградка, ЦКАД и т. д. В данном случае можно приобретать участки практически в любом статусе по минимальной цене и постепенно работать с ними, увеличивая их ликвидность. Главное — проследить, чтобы эти участки не попадали в будущем в зону обременений этих шоссе.

Главные риски

При проведении операций с землей может возникнуть целый ряд сложностей. Инвестор, собираясь сменить категорию земли, должен все взвесить и просчитать. «Процесс перевода — это, безусловно, неоднозначный процесс, кото-

рый сегодня делают далеко не многие. Эта процедура занимает в среднем от полугода до полутора и связана с некоторыми рисками. Для частного инвестора достаточно тяжело этот риск ощутить», — предупреждает руководитель департамента загородной недвижимости компании IntermarkSavills Нина Резниченко. Сейчас надо собрать около 70 подписей, чтобы изменить категорию участка. Для этого надо обладать либо хорошими связями, либо пробивным характером и хорошим запасом времени.

Однако последние изменения в законодательстве внушили многим участникам рынка уверенность в том, что процедура будет упрощаться. «Для всех случаев перевода сельхозземли начиная с 1 января 2008 года отменяется необходимость возмещения потери сельского производства муниципальному бюджету, уплата которых часто составляет от 30 до 50% всех расходов землевладельцев, связанных с переводом земель в другие категории», — говорит партнер юридической компании «Пепеляев, Гольцблат и партнеры» Виталий Можаровский.

Но сложности могут быть не только с переводом земли в иную категорию. Например, кто-то проложил дорогу поперек участка или вдруг обнаруживается, что расположенный посреди поля клочок площадью 15 соток находится в чьей-то собственности. «Обязательно надо детально проработать документы и понять, откуда появилась эта земля, какова история ее владельцев и т. д. Надо обязательно учитывать технические обременения — есть ли там газопроводы, нефтепроводы и т. д. Планируется ли реконструкция этих сетей? Нужно узнать, какие пути существуют и в чьем они пользовании», — рассказывает Максим Лещев.

Кроме того, есть места, где крайне сложно получить разрешение на подключение и про-

ведение коммуникаций, хотя они и проходят рядом. Это может стоить столько, что вложения в участок окажутся нецелесообразными.

Зачастую покупатель отказывается от участка именно потому, что стоимость проведения газа и электричества выходит за пределы высокой. «Основная статья расходов очень часто не перевод земли в другую категорию, а покупка энергоносителей, особенно если на участке нет газа или электричества или когда их мощность ограничена. Это сложный и затратный процесс», — предупреждает директор департамента загородной недвижимости компании Paul's Yard Евгений Шевченко.

Кто поможет

Проводить операции с крупными земельными участками, как правило, не под силу одному инвестору. Для ленд-девелопмента и реализации строительных проектов инвесторы образуют пулы, где часто нанимается управляющая компания. Компаний, которые занимаются предоставлением комплексных услуг — от спекулятивной покупки участка, перевода в другую категорию и до реализации проекта на нем, сегодня крайне мало. Из крупных игроков следует назвать управляющие компании «Северо-Запад», «Уникс-Инвест», «Земельная компания». Они управляют только крупными объемами. Например, компания «Северо-Запад» на отдельном участке ведет проект «Новое Ильинское», строительство которого финансируют частные инвесторы. Все исполнение взяла на себя эта компания.

Существуют и небольшие управляющие компании, которые действуют по принципу «ищем клиентов через знакомых».

Тем, кто хочет заниматься ленд-девелопментом самостоятельно, помощь могут оказать небольшие компании, которые занимаются переводом земли в другие категории. Таких

компаний немного, но достаточно для того, чтобы осуществить перевод любого участка. Есть теневые игроки — их большинство, а есть немногие, кто работает открыто. Часто такие компании возглавляют выходцы из риэлтерских агентств.

Тарифы за пользование услугами управляющих компаний зависят от того, насколько сложной будет операция с землей. «У нас есть несколько программ. Одна из них — спекуляция с земельным участком без усовершенствования продукта. За нее берут 20% чистой прибыли. В данном случае от инвестора нужны только деньги, которые мы в дальнейшем будем вкладывать. Вторая — ленд-девелопмент, то есть улучшение качества земельного участка. Здесь цифры структурируются в зависимости от действий и сложности. Процент варьируется от 14 до 20%», — рассказывает Максим Лещев.

В перспективе

В целом, по мнению большинства экспертов, инвестиции в землю в Подмоскowie будут перспективны, особенно в ближайшие несколько лет. Прогнозы при инвестициях в земельный участок с правильно оформленными документами в любом случае не будут. Правда, по мнению экспертов, места для непрофессиональных участников рынка с каждым годом становится все меньше. «Со временем возникнет сильнейшая конкуренция, в связи с чем реализовать проекты смогут только профессионалы», — говорит Василиса Баженова из «Гагаринлэнда». Для частных инвесторов останется дальнейшее Подмоскowie и возможность покупать участки и затем привлекать управляющие компании. Но такая ситуация сложится, скорее всего, не так скоро, и в ближайшие пять лет частный инвестор имеет возможность попробовать свои силы на земельном рынке.

Илья Терентьев

ООО «Мирэкс». Ознакомиться с проектной декларацией можно на сайте www.7211000.ru

Роскошные пентхаусы

Уникальный ландшафтный дизайн

КУТУЗОВСКАЯ РИВЬЕРА

Четыре высотные башни

Собственный заповедник

Территория охраняется енотами!

«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 с искусственной рекой и собственным заповедником делают Вашу жизнь максимально комфортной.

КРУГЛОСУТОЧНО
721-1000
www.7211000.ru

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

реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Писк коммунизма

сектор рынка

К «сталинским» высоткам можно относиться по-разному. Можно видеть в них отблески жестокой эпохи, можно погружаться в витающие над ними сонмы легенд и тайн, можно с легкой небрежностью подмечать их несоответствие канонам современного элитного жилья, можно искренне любоваться их величавостью. А еще в них можно просто жить.

Контрасты душ

«Они будто церкви советского периода», — отзывается о знаменитых «сталинских» высотках эксперт компании «Инком» Виктор Моисеенко. Церкви — не церкви, но что-то от храмов в них и в самом деле есть. По одну сторону дверей сливаются воедино Москва-река и Яуза. По другую — арочные проходы, на стенах гранит и мрамор, под высоким потолком лепнина и роспись. Это холл центрального подъезда самой величественной из жилых высоток, той, что на Котельнической набережной. Несколько нарушает визуальный ряд лишь флаг Российской Федерации рядом со столом консьержки, символ другой эпохи. На самом деле контрастов в доме на Котельнической куда больше. Боковые подъезды, например, значительно проще и скромнее. Зато есть экзотический по меркам середины XX века (времени постройки дома) гараж из кирпича и бетона. «А вот помпезные потолки (высотой 3,2 м), скорее, стандарт того времени, нежели что-то ранее невиданное, — рассказывает бессменный управдом Софья Перовская. — И кухоньки в 5,6 кв. м на их фоне смотрятся совсем уж неуместно крохотными, да и двухкомнатные квартиры не более 70 кв. м тоже тесноваты».

По нынешним стандартам элитного жилья это, действительно, маловато. Именно поэтому основной пик продаж в ста-

линских высотках пришелся на начало 90-х годов, когда элитный рынок недвижимости только зарождался, — рассказывает управляющий партнер компании «Новое качество» Александр Илюхин. — Тогда они выгодно отличались от домов типовой застройки. Теперь же по техническим параметрам, инфраструктуре высотки не сравнятся с новыми элитными жилыми комплексами и даже с домами бизнес-класса. Поэтому и запросов на покупку в них, и квартир, выставленных на продажу, немного». Даже несмотря на то, что в доме недавно сделали капитальный ремонт, поменяв все коммунальные. «Однако их уровень очень высок: даже в настоящее время на московском рынке недвижимости практически ни одно жилое высотное здание не может сравниться со сталинскими домами-высотками по качеству строительства», — защищает один из своих любимых московских объектов руководитель отдела городской элитной недвижимости HomeHunter Татьяна Вакуленко.

А Виктор Моисеенко из «Инкома», тоже большой почитатель сталинского ампира, довольно много работающий с выставленными на продажу и со сдающимися в аренду квартирами в этом доме, отметил еще одну любопытную деталь: дом на Котельнической набережной притягивает к себе людей особенных.



В величественном доме на Котельнической набережной есть кухни площадью 5,6 кв. метров ФОТО PHOTOKPRESS

«Мне никогда не приходилось сталкиваться с тем, чтобы квартиры здесь приобретались в инвестиционных целях, — рассказывает эксперт компании «Инком» Виктор Моисеенко. — Их покупают исключительно для жизни. Кто бы ни интересовался квартирами в этих домах — хоть русские, хоть иностранцы, они мало похожи на обычных бизнесменов с коммерческим блеском в глазах. Скорее, все они напоминали мне собирателей раритетов, крайне трепетно относящихся к новинкам в своих коллекциях».

Для магов и не только

То, что квартиры здесь приобретаются исключительно для проживания, конечно, миф. Как, впрочем, и то, что на продажу и на аренду они выставлены редко. Да ничуть не реже, чем в любом другом доме. Но то, что

продвигаются квартиры в доме-высотке по-особенному — это факт. Вот, например, как выглядит одно объявление: «Абсолютно пустая (без людей и без мебели) квартира 160 кв. м ждет своих арендаторов — тех, кто ценит «архитектурные излишества» сталинских высоток, вид из окон на Кремль, спокойствие, безопасность и солидность. Товар не «ширпотреб» — «индолошив», поэтому цены низкими не будут!» Вот так, не без изыска, владелец квартиры в знаменитом доме на Котельнической набережной завлекает арендаторов. И он далеко не одинок в стремлении выделиться. Вот еще одно объявление о сдаче квартиры в этом доме: «Это может быть интересно всем, кто хочет иметь для своих нужд представительные апартаменты в самом центре Москвы, а особо тем, кто осуществляет

серьезную частную практику (медицина, юриспруденция, мода, магия и т. п.). Предлагаю для аренды четырехкомнатную квартиру в высотке на Котельнической наб. Лучший вариант трудно найти: центр, в окнах Кремль, легендарный дом — символ Москвы, снаружи — гранит, колонны, скульптуры; внутри — мрамор, позолота, лепнина, роспись. Двери квартиры одни в центре холла, просторные комнаты, подсобные помещения, две телефонные линии, отсутствие соседей». Такие объявления явно выигрывают на фоне других, со стандартной прагматичной риэлтерской подачей («сдается в аренду квартира на Котельнической наб., 7/30 эт. (высотка), комн. 16/16 + гардеробная комната, кух. 9, лоджия остеклена, стеклопакеты, полы паркет, мебель гарнитурная, техника Whirlpool, окна во двор). Но срабатывают абсолютно все: несмотря на достаточно высокие цены (в среднем \$20 тыс. за кв. м — продажа и до \$8–10 тыс. в месяц — аренда), новые постоянные или временные жильцы, как говорит управдом, находят довольно быстро. Любопытный нюанс: основная масса сделок в доме происходит не через крупные агентства недвижимости. В их базах данных сейчас фигурирует лишь два объекта, сдающихся в аренду. «Это квартиры площадью 60–70 кв. м, в довольно плохом состоянии, без видовых характеристик», — говорит Татьяна Вакуленко. Хотя варианты, предлагаемых и в аренду, и на продажу, гораздо больше.

Рената Литвинова вспоминает, что когда-то она снимала квартиру на последнем этаже этого дома, в корпусе, окна которого смотрят на площадь. «Визу продуктовый магазин, салон красоты и почта с переговорными кабинками (помню, что-то меня в нее понесло, хотела что-то заказать), — рассказывает она. — Чтобы попасть к себе, мне нужно было войти в арку около центрального входа — и

первый подъезд был мой. Я жила в башне: за окном стена загигает волной, как при шторме баллов в пятьдесят и высоко обрывается острыми шпильями в кусок провороненного неба. В кухне у меня было окно огромное, полукругом, как в фильме Фрица Ланга «Метрополис». Фальшивые каминьки. На цепи в огромной комнате раскачивается бронзовая люстра. В лепнине через каждые полметра вставлена пятиконечная звезда, на крыльях лежит благородная пыль из кожи когда-то проживавших здесь. Попаля я в этот дом случайно. Квартира стоила достаточно дешево — француз знакомый уезжал и отдал мне ее, за что я ему очень благодарна. Как-то ко мне пришел красавец-сантехник в синем форменном комбинезончике и показал потайную волшебную дверь. Он искал какие-то краны и принял за отводный шкаф. Я ему: «Вы чего делаете?» А он: «Иду на черный ход, девушка!». Отволок шкаф с катающимися внутри бутылками вина, передвинул застывший засов — и мы оказались на винтовой лестнице с темно-зелеными стенами. Хорошие были времена».

А звери здесь тихие

Вторая полностью жилая сталинская высотка — на Кудринской площади (более известная по старому названию как «высотка на площади Восстания») — рангом чуть ниже. Хотя в былые годы этот дом «летал» очень высоко. Его называли домом авиаторов: большую часть жильцов составляли космонавты, летчики, авиаконструкторы. По расположению он несколько проигрывает дому на Котельнической набережной: из окон квартир не видно ни реки, ни Кремля. Довольно близкое соседство с Белым домом в расчет не принимается, хотя ходят слухи, что верхние этажи высотки отданы представителям спецслужб. Зато зоопарк — как на ладони. Что непременно упоминается в объявлениях. Самые экзотические формулировки — «пано-

рамные виды на фауну всего мира» и «вам не даст простать призывное утреннее приветствие слона». Связано это со слонами или нет, но в отличие от дома на Котельнической набережной, где квартиры предлагаются в основном в аренду, тут широкий выбор квартир на продажу. Большинство из них двухкомнатные (на 4-м, 6-м, 8-м, 9-м, 10-м этажах разных крыльев дома), а также одна пятикомнатная на 15-м этаже и однокомнатная на первом. Большинство продается вместе с мебелью, а цены варьируются от \$11 тыс. до \$45 тыс. за кв. м. Машинное место же в подземном паркинге почти вдове дороже квадратного метра самой дорогой из выставленных сейчас на продажу квартир — \$78 тыс.

Несколько квартир продается сейчас и в жилых отсеках высотки на Кутузовском проспекте (в центральной ее части располагается гостиница «Украина»). Правда, это не те знаменитые квартиры с балконами по 50 кв.м, они-то в продажу попадают крайне редко. А на девятом этаже сейчас сдается двухкомнатная квартира площадью около 70 кв. м (\$3,5 тыс. в месяц). Выставлена на продажу двухкомнатная квартира и в еще одной частично жилой сталинской высотке — у Красных ворот. С трехкомнатной квартирой в этом же доме, которую сейчас предлагают в аренду, похоже, не может определиться сам собственник: отдать ее под жилье или предложить под нежилое помещение. Поэтому он указал сразу две ставки: помещичью (\$2,3 тыс.), как практикуется для жилых помещений, и с расчетом на каждый квадратный метр в год (\$345 за кв. м в год), как для офисных и иных коммерческих площадей. Самыми же закрытыми для рынка являются квартиры в высотке МГУ. Если они и меняют хозяев, то тихо и чинно, мало кому попадаясь на глаза: весь местный жилой фонд принадлежит университету и никогда не передавался в собственность проживающим здесь его сотрудникам.

Вечный спрос

Несмотря на то что каждая из сталинских высоток обладает разными достоинствами и недостатками, они представляют собой единый подкласс недвижимости. Поэтому, как и в любой группе однотипных объектов, в них действуют одни и те же законы, касающиеся как особенностей спроса, так и ценовой политики.

«Как правило, покупатели жилой недвижимости в сталинских домах-высотках являются состоятельными коренные москвичи, для которых на первый план выходит известность, а также историческая составляющая объекта, тогда как аренде отдадут предпочтение иностранные граждане, — говорит Татьяна Вакуленко. — Но среди арендаторов квартир в сталинских высотках нередко встречаются и москвичи». Стоимость предложений во многом зависит от отделки квартиры, видовых характеристик, а также расположения. К примеру, цена одного квадратного метра в выставленной на продажу квартире с плохим ремонтом и располагающейся на нижних этажах составляет порядка \$10 000, а стоимость жилья с хорошими видовыми характеристиками, на верхних этажах, с качественным ремонтом может достигать \$20 000 за квадратный метр. С арендой ситуация аналогичная: квартира в плохом состоянии, расположенная на нижнем этаже, обойдется арендатору в 1,5–1,7 тыс. в месяц, а жилье с лучшими характеристиками будет на много дороже — от 4,5 тыс. до 8–10 тыс. в месяц. «Несмотря на довольно высокие цены и арендные ставки, из-за эксклюзивности и неповторимости сталинских высоток можно смело утверждать, что спрос на них будет всегда и квартиры в этом доме никогда не будут падать в цене», — подводит итог Виктор Моисеенко.

Наталья Павлова-Каткова



ПРЕМЬЕР

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Ул. Фотиевой, д. 6, корп. 1

■ Стилистика здания, в которой читаются стройность, сдержанность линий, его неповторимая композиция и гордый силуэт образно соотносятся с величием окружающего его старинного лесопарка.

■ Идея эффектного архитектурного облика жилого комплекса плавно перетекает и в интерьеры общественных зон и подчеркивает классность жилого комплекса, даря чувство уверенности и подпитывая элегантною роскошью стиля.

■ В интерьерах входных групп объединены два стиля: модернизм, которому присущи стройная геометрия, чистые линии и ЭКО-ТЕХ (техника природы), где природа является элементом для подражания, а также воплощена идея создания атмосферы высококлассного отеля.

■ Утонченная роскошь подчеркивается высококачественными импортными материалами: мрамором Crema Marfull (Испания) и HP Marble (Турция), панелями с натуральным шпоном zebrano, пластиком 3-Form (США), декоративным покрытием Stolook Effetto (STOColor Collection, Германия), стеклянными платами StoVerotec Glas (Германия).

■ Неповторимое дизайнерское решение отделки межквартирных и лифтовых холлов подчеркнуто определенной цветовой гаммой каждой секции жилого комплекса.

■ Минимализм с предельной лаконичностью форм, монохромностью и графичностью воплощает в жизнь идею нарушения геометрии прямых углов, которые ломают привычное восприятие пространства.

■ Высокий европейский уровень ландшафтного дизайна подчеркивают многочисленные цветники и малые формы, которые гармонично соседствуют с зелеными газонами с оригинальными подпорными стенками.

■ Геометричные формы ландшафта создаются площадками, вымощенными натуральным природным камнем, которые пересекаются с прямыми линиями дорожек из мощения фабрики «Готика».

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ КВАРТИРЫ, КОТОРЫЕ ПОЛНОСТЬЮ ОТВЕЧАЮТ ВСЕМ ТРЕБОВАНИЯМ СОВРЕМЕННОЙ ЖИЗНИ, ПРОСТРАНСТВО КОТОРЫХ ВЫ СМОЖЕТЕ РАСПЛАНИРОВАТЬ В СООТВЕТСТВИИ С ПРИСТРАСТЯМИ И ВКУСАМИ ВАШЕЙ СЕМЬИ.

■ Двухкомнатные квартиры площадью 95 кв. м смогут воплотить в жизнь мечты об уютном жилище как семейной пары, так и семьи с двумя детьми. Особенности расположения квартир и их оптимальный метраж позволяют проявить даже самые смелые фантазии в дизайне их пространства. Из окон этих апартаментов открывается завораживающий вид на здание Университета, территорию парка, Университетский проспект, центр города, улицу Косыгина и стадион «Лужники».

ТЕЛЕФОН МЕНЕДЖЕРА НА ОБЪЕКТЕ: 762-9856

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



795-0-888

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Малаховская шкатулка

ОАЗИСЫ

Не зря считается, что загородные поселки советских элит, прозванные впоследствии стародачными местами, создавались в лучших местах Подмосковья. Как правило, они расположены на популярных направлениях, которые теперь являются эталонными для рынка загородной недвижимости. Однако среди этих мест есть и одно уникальное — на юго-восточном направлении от Москвы, которое традиционно считается непрестижным. Это небольшой поселок Малаховка.

Брэнд юго-востока

Не только Малаховка считается особой территорией. Поселку во многом не уступают его ближайшие окрестности — поселки Кратово и Быково. Однако само название Малаховка обладает репутацией, делающей недвижимость привлекательнее, чем в окрестных населенных пунктах.

Показательно, что этим пользуются создатели загородных поселков. Девелоперы иногда говорят, что их объекты расположены за Малаховкой, хотя на самом деле речь может идти пусть и о не менее живописных, но более отдаленных местах — где-нибудь около села Гжель по Егорьевскому шоссе.

Центром Малаховки считается площадь, где расположены кинотеатр, здание администрации и щит с подробной картой местности. Однако с точки зрения недвижимости основными местами притяжения являются Малаховское озеро и расположенный несколько западнее (в направлении поселка Краково) участок заповедного леса. Вокруг этих природных достопримечательностей и группируется наиболее популярная малаховская недвижимость.

Поселок существует с дореволюционных времен. В начале

XX века здесь появились дачники, а с ними и первые объекты досуга, в частности известный летний театр, где выступал еще Шалапин. И тогда, и сегодня это было тихое, зеленое и популярное у покупателей и арендаторов загородное место. Но поскольку основная часть застройки формировалась уже в советское время, объекты недвижимости, выставленные на продажу, весьма разнородны.

Малаховка — это как доставшаяся в наследство от бабушки шкатулка, в которой можно отыскать массу всяких разностей — от бижутерии позапрошлого века до фамильного бриллианта.

От дачки до особняка

Здесь нечасто можно встретить значительные земельные участки. В большинстве случаев покупатель столкнется со значительной долей предложения советского формата — шесть, в лучшем случае восемь соток.

Совершенно обычная вещь — предложение трети большого деревянного дома, площадь которой составляет около 240 кв. м. При этом совокупная величина прилегающего участка — шесть соток. Недвижимость находится в настоящее время в продаже



Дом «Малахит» никак не желает вписываться в патриархальное малаховское окружение ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

(улица Крупской, 5) и оценена владельцем в \$300 тыс.

Однако даже очень экономичный вариант в Малаховке будет стоить не менее \$100 тыс. Пожалуй, самый скромный вариант малаховской «загородки» — круглогодичный домик на очень маленьком участке.

Например, в сентябре подобного рода хижина (две комнаты общей площадью 27 кв. м и шестиметровая кухня) на трех сотках земли предлагалась примерно за 2,5 млн руб.

На рынке встречаются предложения совершенно необычного для загородной недвижимости формата. Так, на окраине Малаховки недавно продавался

двухэтажный кирпичный дом площадью всего 54 кв. м. Миниатюрное строение, часть площади которого занимают два санузла, стоит на участке девять соток. Купить такой объект можно было за \$220 тыс.

Есть предложения домов с современными архитектурными решениями. Так, среди выставленной на продажу в настоящий момент малаховской недвижимости фигурирует дом площадью около 500 кв. м на участке 30 соток. Строительством его занимался некий немец, у которого получился вполне германский дом — аккуратный, прагматично устроенный и в виду совершенно не

кажущийся большим. Как известно, на загородном рынке любое авторское домовладение стоит гораздо дороже заурядного коттеджа. В данном случае за недвижимость хотят \$1,3 млн.

Впрочем, значительная часть предложения — как раз заурядные дома краснокирпичной облицовки, не радующие глаз архитектурным разнообразием, но имеющие порой впечатляющие размеры. Продаются они не сильно дороже, чем обычные коттеджи в восточной и южной частях Подмосковья. Так, один трехэтажный дом площадью 350 кв. м (без отделки, то есть, видимо, строящийся на продажу) на относительно небольшом участке (восемь соток) предлагается всего за 6,4 млн руб. — меньше чем по \$1000 за кв. м. Однако есть и предложения принципиально дорогие, причем это не всегда отдельные стоящие дома. Так, на окраине Малаховки (в сторону Михнева) предлагается к продаже половина дома за 11 млн руб., и это на участке всего семь с половиной соток.

Арендные казусы

Совершенно неожиданным по сравнению с предложениями загородного жилья на продажу может показаться рынок аренды домов. Как известно, в последнее время однокомнатную квартиру в Москве неподалеку от любой станции метро довольно просто сдать примерно за 20 тыс. руб. в месяц (около \$800). Поначалу вызывает сильное удивление, когда выясняется, что в Малаховке и ее окрестностях за те же деньги можно взять в аренду дом или часть дома со всеми городскими коммуникациями и прилегающим участком с зелеными насаждениями. Разумеется, предложения по найму разнятся и могут достигать \$1000–1500, потолок же малаховской аренды являются \$3500, более дорогих предложений практически нет. Однако вполне реально найти предложения по 20–22 тыс.

руб., причем в хороших местах, откуда можно дойти пешком до Балаковского озера (непосредственно на берегу озера жилых строений нет.)

Вторая особенность аренды в Малаховке — состав предложения. Владельцы домов обычно воспринимают свою загородную недвижимость не как место постоянного проживания, а как дачу, то есть предпочитают, имея собственный дом, жить в городской квартире. Поэтому снять дом с осени до лета проще и дешевле, чем на летнее время. Объем предложения значителен, для маленькой Малаховки это существенная доля всей загородной недвижимости. На местном рынке аренды работают несколько агентств, которые готовы помочь снять дом. Что же касается выбора конкретного объекта, можно услышать иногда такой простой совет: поезжайте, погуляйте, поищите место, которое вам понравится, может быть, даже определенные дома — возможно, они сдаются в аренду.

«Малахит» как достопримечательность

Есть в Малаховке и городские здания. Они представлены примерно десятком девяти-, пяти- и трехэтажных домов, а также несколькими деревянными домами, в которых по сей день есть коммунальные квартиры. А несколько лет назад в Малаховке появилась собственная новостройка — одна на весь поселок. Для местного рынка городской объект скорее исключение из правил. Подобные постройки, правда, иногда появляются в Подмосковье по соседству с дачной застройкой, как, например, в селах Марушкино или Кокошкино в юго-западном направлении. Малаховская новостройка такой же парадокс рынка, но ей уже удалось стать местной достопримечательностью наряду с летним театром и зданием школы, где проводятся выборы. Это малаховский долгострой.

Жилой комплекс «Малахит» возводится компанией «Мортон-РСО». Дом, находящийся по улице Кирова, 4, будет интересен как раз тем, что с одной стороны граничит с коттеджами, а с другой — находится практически в административном центре Малаховки, неподалеку от станции и многочисленных торговых объектов.

Это 16-этажное монолитно-кирпичное здание, имеющее ряд привлекательных черт. В завершающей фазе работ строители обещают выполнить стяжку, после которой высота потолков составит 2,84 см. Квартиры в доме будут небольшой площади, что делает привлекательным и инвестирование. К примеру, сейчас в «Малахите» можно купить однокомнатные квартиры площадью от 41 до 54,5 кв. м. Стоимость такого приобретения колеблется от 1,916 млн до 2,385 млн руб. При покупке можно воспользоваться ипотечными программами Сбербанка.

Есть, правда, одно но, которое обнаруживается при общении с агентами: квартиры в «Малахите» продаются по договорам соинвестирования. Это означает, что проектной декларации у застройщика нет и она не требуется, поскольку дом начал строиться еще до принятия закона 214-ФЗ, первая версия которого вступила в силу в 2005 году. Однако жилой комплекс до сих пор не завершен. Летом на площадке шел монтаж монолитных конструкций 11–12-го этажей. Сегодня завершен монтаж 16-го этажа, и строители переходят к конструкциям крыши. Правда, это только каркас будущего дома, кладка стен еще впереди. По словам представителя компании «Мортон-РСО» на объекте, сдача дома должна состояться в июне 2008 года, а ключи будущие жильцы получат в лучшем случае к зиме следующего года. Если вспомнить, сколько времени «Малахит» уже строится, ждать вроде бы остается не так много. Одна-

ко, чтобы завершить дом, надо преодолеть еще одну проблему.

Дело в том, что до настоящего времени в «Малахите», состоящем из четырех секций, строятся только две — третья и четвертая, две другие пока даже не начаты. Строительству долгое время мешала аптека, построенная лет 40–50 назад. Вначале никто не сомневался, что ее ликвидируют и все закончится хорошо. Однако у аптеки обнаружилась пара любопытных особенностей. Во-первых, это единственное на весь Люберецкий район медицинское учреждение, имеющее право торговать наркосодержащими препаратами. Во-вторых, непонятно, как это вышло, но при аптеке оказался прописан человек, а именно заведующая. Помещение нежилое, но человек как бы живет при объекте и поэтому может заявить претензии на жилищную компенсацию.

Компания «Мортон-РСО» за прошедшие годы успела построить для аптеки новое здание, а заведующей купили квартиру в Люберцах. Осталось лишь согласовать переезд, для чего нужно участие представителей областных органов здравоохранения, управления имуществом и строительного комплекса. Собрать этих чиновников вместе и решить вопросы, связанные со сносом аптеки, пока не удается. В итоге аптека стоит на прежнем месте, а застройка «Малахита» откладывается.

Строители уже успели подвести все коммуникации и построить близости трансформаторный павильон, но если нулевой цикл второй половины «Малахита» не начнется до зимы, то сдача дома перенесется уже на осень 2008 года. Хотя в компании «Мортон-РСО» иногда утверждают, что сдать дом в срок для строителей дело профессиональной чести. Пока же жители окрестных домов будут глядеть сквозь желтеющие листья растущих на участках деревьев и кустов на местный долгострой.

Валентин Корнев

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

КОРОЛЕВСКИЙ ПАРК

г. Сочи

«Компания MR Group» представляет настоящую жемчужину Черноморского побережья России – элитный жилой комплекс «Королевский парк», расположенный в Сочи.

С проектной декларацией можно ознакомиться в ЗАО «MR Групп». www.mr-group.ru

ВИНЦЕНТ НЕДВИЖИМОСТЬ
www.vincent-realty.ru

8 (495) 741 89 25

МУЗЫКАЛЬНЫЕ НОВОСТРОЙКИ

Владеть неповторимым

- охраняемая территория 2,5 га
- ландшафтный парк
- собственный пляж
- квартиры от 95 до 170 кв.м
- апартаменты от 55 до 160 кв.м
- открытый и закрытый бассейны

MR Group
Real Estate Development

8 (495) 777 33 33

ДОМ зарубежная недвижимость

Игры киприотов

зона отдыха

Остров Кипр, в отличие от Турции и Египта, вряд ли можно назвать «всероссийской здравницей». Отдых здесь значительно дороже, и по ценам, и по качеству он соответствует уровню бизнес-класса. При этом цены на кипрскую недвижимость все-таки значительно ниже среднеевропейских. Но они стабильно растут в течение последних полутора десятилетий, что делает покупку квартиры или дома на Кипре инвестиционно привлекательным предприятием.



Вилла стоимостью €900 тыс. На Кипре цены площадки на вершинах холмов с видом на море и горы

Остров с российской судьбой
Приезжать на остров Афродиты и приобретать недвижимость на Кипре наши соотечественники начали уже на заре советской перестройки, как только приоткрылись десятилетиями державшиеся на замке границы. С развалом СССР этот процесс приобрел массовый характер. Число ежегодно прибывающих на Кипр русских туристов уже к середине 90-х перешагнуло 100-тысячный рубеж, на острове всего за пять-шесть лет было зарегистрировано около 20 000 офшорных фирм, принадлежащих россиянам, а в элитных приморских поселках все громче зазвучала русская речь новых владельцев...
Предприимчивые киприоты одними из первых оценили потенциал «новых русских» и гостеприимно распахнули перед ними двери своих девелоперских компаний и риэлтерских агентств. А государственные власти максимально облегчили процесс прибытия на остров, отменив въездные визы для россиян и без проблем выдавая и продлевая виды на жительство тем, кто желал задержаться на нем.
Многие наши бизнесмены — владельцы офшоров, пораженные напавшей красотой острова, добротностью местной кухни, дешевизной вин

и гостеприимством аборигенов, решили прикупить там собственный «домик под солнцем», чтобы не тратить на отели во время деловых поездок. Стали обустраиваться на Кипре и обеспеченные пенсионеры, банкиры и нефтяники с газовиками. Благо процедура приобретения недвижимости иностранцами всегда была тут довольно либеральной, а местные банки наперебой предлагали невиданно благоприятные, особенно по российским стандартам, условия ипотеки. Размеры первоначальных взносов составляли всего 15–20%, годовой ипотечный процент опускался до 3,5%, а кое-кто из девелоперов даже

предлагал своим клиентам беспроцентное кредитование на два-три первых года.

Права собственника
С тех славных времен многое изменилось. Банк Кипра, встревоженный обвалом ипотечного рынка в США, а затем и в Великобритании, откуда идет главный поток покупателей кипрской недвижимости, потребовал от коммерческих банков острова выдавать ипотечные ссуды лишь при условии оплаты покупателем первых 40% стоимости приобретаемого имущества. Усложнилась процедура получения вида на жительство. Почти в полтора раза выросла стоимость квартир,



Если вместо газона засыпать дворик гравием, содержание участка обойдется в три—четыре раза дешевле

мезонетов (так здесь называют таунхаусы) и вилл. Сейчас квадратный метр элитной недвижимости на побережье стоит €6000 и выше. В домах среднего класса его стоимость составляет €2500–3000. На вторичном рынке можно купить неплохую квартиру и по цене полторы тысячи евро за метр.
Несмотря на это, в условиях высокого уровня цен на недвижимость в России кипрский «дом под солнцем» приобретает еще большую привлекательность для россиян. В последние годы даже наметилась тенденция к заметному росту числа покупателей из России. Ведущие кипрские девелоперы — Cybarco, Aristo, Pafilia, Kou-

roushis и многие другие — открыли свои представительства в Москве и все активнее выдвигаются в российские регионы. Они предлагают клиентам добротное жилье по цене, существенно уступающей рекордам Рублевки или Остоженьки. При этом в стоимость кипрской недвижимости, как правило, уже входит полная высококачественная отделка. И, что самое главное, безопасное и комфортное окружение большинства вновь строящихся комплексов. Обосновывающийся в Кипре россиянин, британец или немец получают не только «квадраты» по умеренной среднеевропейской цене, но и прекрасное море,

более 320 солнечных дней в году, стабильную экономическую и социальную инфраструктуру, все современные средства коммуникаций, построенную по британским стандартам систему среднего и высшего образования для своих детей и плавное вживание в общеевропейское сообщество. И безусловное уважение местных и общенациональных властей к правам частных собственников.

Кстати, насчет прав собственников. В этой связи мне вспоминается случай с пожилым и не очень богатым владельцем старого домика напротив отеля «Алоэ» в Пафосе, чья хибара оказалась на пути про-

ладывавшейся вдоль моря автострады. В отличие от многих своих соседей, получивших компенсацию от строителя новой дороги и спокойно переехавших на новые земли, он оставался жить почти посреди автотрассы, делавшей в этом месте немислимую петлю. Несколько лет водители туристических автобусов и местные автомобилисты кляли упорного старика, наотрез отказывавшегося продать свой домик, мешавший движению транспорта. Не помогли ни многократные просьбы мэра Пафоса, ни даже письмо от президента страны, просившего упряма продать дом по очень высокой для того

ПАРАДНЫЙ КВАРТАЛ

ПЕРВЫЙ ФЕШЕНЕБЕЛЬНЫЙ КВАРТАЛ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

NOBLESSE OBLIGE — ПОМОЖИТЕ ОБЪЕДИНЯЕТСЯ...

- новая страница в истории Петербурга
- эксклюзивные виды на Таврический сад
- уникальные пентхаусы и видовые квартиры на верхних этажах
- весь квартал - единая пешеходная зона
- фитнес-центр с бассейном, спа-салон, кафе, рестораны, бутиковая улица
- большой подземный паркинг

ИПОТЕЧНАЯ ПРОГРАММА

СБЕРБАНК РОССИИ
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ БАНК
генеральная лицензия Банка России №1481
ООО «Сбербанк России» (Сбербанк России)

Райффайзен БАНК
генеральная лицензия Банка России №1232
САО «Райффайзен Банк»

МОСКОВСКИЙ БАНК
генеральная лицензия Банка России №1393
ООО «Московский Банк»

ГАЗПРОМБАНК
генеральная лицензия Банка России №1354
АО «Газпромбанк» (АО)

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ
ПО 1 ОЧЕРЕДИ ЭЛИТНОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА, НАХОДЯЩЕГОСЯ ПО АДРЕСУ: ЦЕНТРАЛЬНЫЙ АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РАЙОН, ПАРАДНАЯ УЛ., Д.1-3, ВИЛЕНСКИЙ ПЕР., Д.14, 12, УЛ.РАДИЩЕВА, Д.35, 39, ГАЗЕТА «НЕВСКОЕ ВРЕМЯ» №123 (3681) от 05.07.2006г.

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ.

688 88 88
www.paradny.ru
ЛИЦЕНЗИЯ Д286264 ОТ 24.10.02

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ ВОЗРОЖДЕНИЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

АЛТЕЯ - ИСПАНИЯ

Место, где мечтают, живут и наслаждаются Средиземным морем

В привилегированном месте в Испании, на побережье, купающемся в Средиземном море и в ласковом солнце весь год, компания Байлестер предлагает Вам высококлассный комплекс, состоящий из двух- и трехспальных апартаментов с обширными террасами от 88 до 155 м², внешним бассейном и 2 парковками в гараже. Это место с уникальными видами на прекрасный залив называется Алтея и находится в часе с небольшим от города Валенсия. Это место, где мечтают, живут и наслаждаются морем, горами и солнечным средиземноморским климатом Испании.

Компания Байлестер уже 50 лет реализует проекты на лучших участках побережья Коста Бланка, поскольку мы знаем, что главное для наших клиентов – обладание высшим качеством жизни.

ORQUIDEAS
ALTEA HILLS - RESIDENCIAL

Madrid Barcelona Alicante Altea

Ballester
INMOBILIARIA

Испания, тел.: +34 646 524 452, +34 629 641 353 | Москва, тел.: (495) 776-73-74

ДОМ зарубежная недвижимость



Подобный дом
в компании Aristo
можно приобрести
за €1,7–1,8 млн

времени цене. Разрешилась проблема только тогда, когда власти построили и передали старику и его семейству прекрасное просторное бунгало буквально в десятке метров от места расположения его развалюхи. Последнюю мгновенно снесли и выровняли дорожное полотно. Теперь автомобилисты с ветерком проносятся мимо бывшей «загогулины», и только одна дорожная разметка напоминает о ее существовании...

Нестрогие запреты

Но есть на Кипре и существенные проблемы, порой отвращающие жизнь иностранным владельцам недвижимости. Так, местные власти весьма консервативно относятся к экстравагантным пожеланиям некоторых застройщиков. Один россиянин, например, с раздражением продал свой прекрасный участок прямо на берегу Кораллового залива в Пафосе, после того как местный сельсовет наотрез отказался позволить ему выстроить дом в стилизованной форме океанской яхты, выходящей в море. И уехал во Францию.

Некоторые местные муниципалитеты требуют от застройщиков не нарушать сложившийся архитектурный облик их поселков и даже определяют обязательный цвет стен и оконных жалюзи. Довольно жесткие ограничения существуют и на высоту строящихся домов. Как правило, при новом строительстве запрещено закрывать вид из уже построенных зданий. Что, впрочем, и неплохо. Также жестко оговариваются права новых владельцев в кондоминиумах. Обычно им не позволяют ставить на крышах спутниковые антенны или баки для хранения воды.

Впрочем, подобные ограничения часто игнорируются. Так, например, в одном из лимассольских поселков наши соотечественники, по подмосковной привычке, возвели высокие заборы вокруг своих владений. Высокие они, скорее, по кипрским меркам — метра полтора, не больше, но местная администрация потребовала снести «самовольные постройки». А заборы все равно стоят. Спор длится уже много месяцев, но никто не имеет права вторгнуться на земли «нарушителей конвенции» и притронуться к их заборной собственности.

Берега и горы

Обычно россияне селятся в пригородах крупных кипрских городов. Еще недавно наиболее популярным среди них был патриархальный и спокойный Пафос. Ныне маятник покупательского спроса качнулся в сторону Лимассолы — крупнейшего приморского мегаполиса Кипра. Хотя всегда надо помнить о масштабах острова — все население этого «мегаполиса» составляет около 200 тысяч. Кстати сказать, на острове Кипр, по площади примерно равном Московской области, постоянно проживает менее миллиона человек.

Ныне повысился интерес российских покупателей к западному региону Акамас на западе острова. В окрестностях города Полис как грибы растут дачные поселки, многие из домов в которых уже скуплены нашими соотечественниками. Заметно больше россиян выби-

Обладатели недвижимости
в комплексе «Холмы Афродиты»
от компании Subago могут
наблюдать за игрой в гольф
с собственных балконов



рают для «дома под солнцем» песчаное побережье Ларнаки и, чуть подальше на восток — Айа-Напы. Но пока главными ареалами российского внедрения все же остаются Лимассол и Пафос. Всего же на Кипре ныне живет около 60 000 русскоговорящих. В основном это переселенцы из Грузии и Абхазии, так называемые «понтийские греки», сконцентрировавшиеся в Пафосском округе. В Лимассоле постоянно проживает 12–15 тысяч наших сограждан, большинство — владельцы либо служащие международных компаний, в которые ныне трансформировались бывшие офшоры. В столице острова — Никосии проживают 3–4 тысячи россиян. Чуть больше нашли прибежище в городе Лазаря и Зенона — Ларнаке. Остальные расселились по острову, его горам и бурно развивающемуся востоку — Айа-Напе, Паралимни, Дериньи и так далее.

Даже при учете почти двух с половиной миллионов туристов, ежегодно посещающих остров, Кипр никогда не выглядит перенаселенным. Там еще сохранилось немало прекрасных, нетронутых цивилизацией природных уголков. Особенно в кипрских горах Троодос, расположившихся на юго-западе острова. На вершине высочайшей на острове горы Олимпи (1954 м над уровнем моря) несколько месяцев в году даже лежит снег. И местные жители, и многочисленные туристы получают фантастическую возможность покатаются на горных лыжах, затем спуститься меньше чем за час к вполне «купабельному» и зимой морю. Во всяком случае, в декабре и январе температура воды не опускается ниже 16–17 градусов. Свежо, но поплавать без ущерба для здоровья вполне можно. Особенно, если подкрепиться местной чайей: 45-градусной виноградной водкой «Зивания».

В последние годы даже наметилась тенденция приобретения нашими соотечественниками участков земли или готовых вилл в отрогах Троодоса. Зимой там не очень холодно — столбик термометра редко опускается ниже нуля даже ночью, а днем знойный бодрящий горный воздух способен порадовать даже самых требовательных любителей сельской жизни. Лето в горах заметно прохладнее и суше, чем на побережье. Весна и осень радуют разнообразием красок, невиданным в иных местах. Дома в Троодосе обычно строятся в

стиле горных «шал» и многие современные поселки напоминают своим видом Швейцарию.

Вообще, «горное» расположение недвижимости, но с видом на море — это, пожалуй, наиболее популярный сейчас тренд на Кипре. Таких предложений не очень много, но именно поэтому они высоко ценятся. Например, компания Subago сейчас предлагает недвижимость на курорте Arhgothi Hills («Холмы Афродиты»). Он расположен в 20 км от Пафоса, на вершине холма в полутора километрах от берега моря. Поворить о «пешей доступности» побережья можно очень относительно: прогулка вниз, конечно, легка и приятна, а вот обратный подъем по расходу калорий соответствует хорошей тренировке в спортзале. Впрочем, до моря за считанные минуты можно добраться на арендованном автомобиле или скутере. Кстати, у берега находятся легендарный «камень Афродиты»: как гласит легенда, именно в этом месте греческая богиня любви появилась из морской пены.

Однако у обитателей курорта «Холмы Афродиты» есть и другие развлечения, помимо морских купаний: на его территории расположено 18-луночное гольф-поле мирового класса, а также Академия гольфа и тенниса. Здесь предлагается на продажу недвижимость разных классов: таунхаусы, стоящие виллы и апартаменты. Стоимость — от €400 тыс. (двухспальные апартаменты) до €3 млн (роскошная вила с видами на морской горизонт и гольф-поле).

Почем «квадрат» у Афродиты

Как мы уже отмечали, в последние годы кипрская недвижимость заметно подорожала. Так, по оценкам крупной риэлтерской фирмы BuySell, за период с февраля 2004 по август 2007 года цена среднестатистического дома с тремя спальнями выросла здесь на 38% и сейчас составляет около €190 тыс. А за десятилетие, как считают местные эксперты, стоимость кипрской недвижимости увеличилась на 117%. Кстати, этот показатель значительно ниже аналогичных показателей некоторых европейских государств, что опровергает часто слышимые упреки в «перегреве» кипрского рынка или в чрезмерном завышении цен местными девелоперами. Так, согласно статье в сентябрьском выпуске журнала «The Economist», с 1997 по 2007 год цены

на недвижимость в Ирландии выросли на 251%, в Великобритании — на 211%, в Испании — на 189%, в Швеции — на 138%, в Бельгии — на 131% и в Дании — на 121%.

Наиболее быстрыми темпами дорожают земля, дома и квартиры на побережье. Здесь цены за последние три года выросли почти вдвое, а в некоторых случаях и более того. В Лимассоле или Пафосе, к примеру, участок земли у моря площадью 500–550 кв. м, годный для строительства дома площадью до 200 «квадратов», сейчас будет стоить не менее €430 тыс. Стоимость средней виллы (три спальни, общая площадь 200–230 кв. м) на первой линии побережья начинается с €850 тыс. В районе Ларнаки и Айа-Напе аналогичную виллу можно приобрести на €100 тыс. дешевле. Вторая линия почти повсеместно уступает в цене первой на 30–40%. Далее цены сокращаются примерно на 5% каждый последующий ряд.

Верхнего предела стоимости, как правило, не существует. Не так давно шикарный дом в 2200 «квадратов» в эксклюзивном поселке на лимассольском побережье был продан нашим соотечественникам за €11,15 млн. На этом фоне стоимость также недавнего приобретения (и также россиянами) нескольких сот метров лимассольского побережья в районе Санта-Барбара за €29 млн уже не кажется чрезмерной.

Цена содержания

Несмотря на значительное удорожание недвижимости, стоимость ее содержания на Кипре приятно отличается от средне-европейских расценок. Налог на имущество выплачивается только в том случае, если ваше владение стоит более 100 000 кипрских фунтов (1 кипрский фунт равен 1,71 евро). То есть, например, 80-метровая квартира на побережье, купленная за €170 тыс., налогом облагаться не будет. С домовладений стоимостью от 100 001 до 250 000 ежегодно уплачивается налог в размере 2,5 кипрских фунта с каждой 1000 фунтов (вычитая первые 100 000 не облагаемые налогом вообще). Для вилл стоимостью 250 001–500 000 фунтов ставка увеличивается до 3,5 фунта с каждой тысячи после 250 000. Для владений в 500 001 фунт и выше налог исчисляется из расчета 4 фунта за каждую тысячу после полумиллиона.

Обычно ежегодные муниципальные сборы за общественное освещение, содержание дорог, уборку общей территории и вывоз мусора не превышают 100–150 фунтов с домовладения. Для владельцев квартир — и того меньше. Около 500 фунтов в год обычно стоят услуги садовника, ухаживающего за газоном, цветами и деревьями на среднего размера участке (500–550 кв. м). В 1000 фунтов за год обойдется владельцам обслуживание бассейна. Стоимость электро- и водоснабжения весьма невелика. В каждом поселке устанавливаются еще и собственные сборы на поддержание в надлежащем порядке общественных сооружений и территорий. Их размер устанавливается на общем собрании домовладельцев и обычно не превышает несколько десятков фунтов в месяц.

Владислав Дробков, «Кипрское ежеквартальное обозрение» — специально для «Б-ДОМА»

TWEED

Недвижимость



улица Новый Арбат

Этот элитный дом расположен на Новом Арбате - в центре культурно-развлекательной жизни столицы. Предлагаются квартиры площадью от 135 до 350 м², из окон котрых открываются потрясающие виды на Москву-реку и Белый дом. Подземный паркинг.



Б. Козихинский пер.

В полностью готовом элитном доме предлагается меблированная квартира общей площадью 156 м². Гостиная, кухня, 3 спальни, гардеробная. В отделке использованы исключительные натуральные материалы: ясень, травертин. Квартира оснащена системой «умный дом». 1 машиноместо в подземном паркинге.



Минское ш., 10 км

Уникальное предложение! Дом на берегу в первой линии общей площадью 750 м² на лесном участке. Размер участка – 23 сотки. Из окон открывается вид на живописное озеро. Дом расположен в закрытом поселке с наилучшими условиями для комфортного проживания.

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

221-77-71

www.tweed.ru

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Управляй — не властвуй

сфера обслуживания

«От проекта до ключа» — так упрощенно до недавних пор выглядел процесс деятельности большинства компаний, возводящих жилье. Судьба готового продукта после сдачи дома в эксплуатацию строителей по большому счету не волновала. Сейчас ситуация изменилась. Точнее, жизнь заставила застройщиков ее изменить.

Под своим крылом

Управлять жилой недвижимостью застройщики загоревшихся объектами стали по двум причинам. Во-первых, не могли определиться, кому передавать права по эксплуатации уникального инженерного оборудования, современной техники, новейших систем коммуникаций и прочего. Новоселам, понятно, не до этого, но ведь через пару месяцев от них могут посыпаться жалобы: и кран потек, и тепло не отрегулировано, и телеантенна покосилась.

С другой стороны, навязывание строительной компанией дальнейших своих услуг у многих вызывает подозрение: что-то, видно, недоделали и собираются теперь наверстывать упущенное.

По подсчетам специалистов, в Москве примерно семьдесят домов относятся к самому дорогому сегменту рынка недвижимости. А компаний, занимающихся управлением жилой недвижимостью (УК), насчитывается более шестидесяти. Крупных игроков, рассматривающих УК как отдельный бизнес, почти нет. 90% из них — созданные самими застройщиками структуры. Остальные осуществляют свой бизнес преимущественно на рынке коммерческой недвижимости и делают первые шаги по освоению «жилого» направления. Их силы пока ограничены: это небольшие сервисные структуры с персоналом в 50–60 человек, на которых возложена функция технического обслуживания оборудования (facilities management) и иногда консьерж-сервиса.

Минимальный пакет услуг, который любая компания предоставляет жителям элитных домов, в принципе, прост: тех-



Задача управляющей компании — сделать так, чтобы все работало, а собственник ее не замечал

ническое обслуживание инженерных систем, мониторинг качества коммунальных услуг (телефония, газоснабжение, вода, тепло и т.д.), охрана здания, уборка общественных зон и придомовой территории. Главная задача — сделать сложные системы обеспечения комфорта незаметными. То есть, чтобы все в доме по умолчанию работало бесперебойно и идеально, а о существовании УК собственник догадывался только раз в месяц, когда передает ей квартплату.

Вполне резонно возникает вопрос: а что делать, если таких дополнительных опций множе-

ство? Допустим, элитный комплекс располагает развитой внутренней инфраструктурой — бассейном, спортклубом, автосервисом, вертолетной площадкой. Значит, потребуются целый штат необходимых специалистов — инструкторов, тренеров, массажистов, механиков, техников, заправщиков топлива. А если еще и придомовая территория имеется, придется добавить садовника и флориста.

Стоит ли игра свеч?

Структура расходов на эксплуатацию жилого объекта недвижимости выглядит так:

60–70% — оплата труда специалистов, 7–10% — менеджмент на объекте, 5–8% — расходные материалы, 5–8% — амортизационные отчисления на оборудование, инструменты и прочее, 15% — накладные расходы и гонорар УК.

И это без учета регулярных субподрядных работ (обслуживание лифтов, клининг и т.д.), амортизационных отчислений на ремонт и, что пока не практикуется, но скоро окажется вполне актуальным — расходов на страхование здания, рисков и профессиональной ответственности подрядчиков.

Итак, минимальная сумма — \$100–150 тыс. Средний показатель определен — примерно 3 доллара с кв. м. Но если в доме десять квартир, да еще и собственный бассейн, эта цифра может вырасти до 10 долларов.

Мария Преображенская по этому поводу приводит довольно любопытный прецедент. Собственники одного элитного дома сдают в аренду помещения первого этажа, и получаемый доход с лихвой покрывает все расходы, связанные с эксплуатацией данного объекта. Таким образом, финансовая нагрузка на жильцов оказывается мизерной.

И все же, по признанию представителей УК, чтобы обеспечить рентабельность бизнеса в этой области хотя бы на уровне 20%, платежи жильцов должны составлять, по крайней мере, 7–8 долларов с кв. м. Но так

ли много у нас состоятельных граждан, готовых платить эту сумму ежемесячно?

Собственники жилья заинтересованы получить максимальное число опций при минимально допустимом объеме платежей. Психология российского гражданина, выросшего не в английском замке, а в советской коммуналке, увы, все та же. Этот подлый управдом! За наши деньги — как сыр в масле. Не позволим!

Одним словом, при уже названной средней цене за обслуживание УК может рассчитывать на рентабельность максимум в 10%. Более-менее успешную модель можно выстроить, беря в управление не менее семи-десяти объектов. Но это, как правило, неформатное специфичное жилье, в отношении которого сложно стандартизировать модели управ-

ления. Потому даже в таком случае, прибыльность УК — дело сомнительное.

Свято место — и пусто

Таким образом, в управлении жилой недвижимостью (в отличие от сегмента коммерческой) успешного бизнеса как такового нет. И причины лежат на поверхности: небольшая емкость рынка (не более 200 тыс. кв. м.), неразвитая культура потребления (хотим сервис как в отеле за плату как в коммуналке), низкие показатели доходности бизнеса, крошечные, в первую очередь, в отсутствии полноценного спроса.

Нет адекватного, грамотного предложения — нет и спроса. Как только появится качественный игрок, готовый инвестировать в бизнес существенные ресурсы, задать стандарты управления, готовый сформиро-

вать спрос на свои услуги — дело сдвинется с мертвой точки.

Потому-то эту нишу пока занимают сами застройщики. Для них это как дополнительные сервисные издержки, балансирующие на «нуле» прибыли. Как источник ценной маркетинговой информации относительно меняющихся предпочтений. И надежда на будущую приличную доходность и диверсификацию собственного бизнеса.

Ключевые критерии успешности: качество профессиональной подготовки специалистов и вмещаемый, современный менеджмент. Именно эти два фактора способны обеспечить высокую лояльность жильцов и увеличить ценность услуг УК (а соответственно, и цену обслуживания) до уровня интересной рентабельности.

Анна Левакова

СМОЛЕНСКАЯ ЗАСТАВА

ДОМ В РУЖЕЙНОМ ПЕРЕУЛКЕ

проектная декларация на www.smolenka.info

223-5353

АВГУР ЭСТЕЙ

реклама ООО «Авгур Эстейт»

«Миракс Парк» — это необычный проект, объединивший достижения прогресса, семейные ценности и условия для комфортабельной жизни и отдыха.

- ★ Четыре высотные башни на западе Москвы.
- ★ Квартиры с панорамным остеклением.
- ★ Собственный детский сад и школа.
- ★ Свой фитнес-центр с бассейном.
- ★ Уникальный парк с живописным водоемом.
- ★ Собственный заповедник и дельфинарий!

КРУГЛОСУТОЧНО

721-1000

Все предложения по жилой и коммерческой недвижимости на сайте www.7211000.ru
Телефоны менеджеров на объекте: +7 (903) 722-2300, 968-6967

MIRAX GROUP
Лучшее для лучших

ЗАО «СК Строймонтаж». Ознакомиться с проектной декларацией можно на сайте www.7211000.ru

ДОМ архитектура

Элитные выселки

соседство

Представление о загородных домовладениях в сознании россиян прочно связано с умирительными картинами деревенской жизни, где в уединении настигла хандра пушкинского Онегина. Застройщики и риэлтеры как могут подогревают эти ожидания рекламными обещаниями дивных красот и отдохновения на лоне природы. Реальность, однако, Пушкина жестоко редактирует.

Поднятая целина

Предлагаемое в Подмосковье частное жилье мало чем напоминает барские усадьбы (хотя в обилии портиков и балюсдин зачастую превосходит скромные ампиры дома XIX века). Скорее это американский вариант компактного расселения, гарантирующий, впрочем, привычный комфорт и связь с центром. Так что домовладельцу, обеспеченному полной инфраструктурой, включающей как минимум ресторан, а как максимум велнесс-клуб и яхтенный причал, не придется скучать, как бедному Онегину. А вот назвать большинство строящихся загородных поселков прелестными уголками — значит грубо погрешить против истины. С речкой, лугами и нивами дело здесь обстоит хуже некуда.

Вообще-то они есть. Поскольку под застройку в Подмосковье идут в основном сельскохозяйственные земли, есть вероятность, что «имение» расположится аккурат посреди колхозного картофельного поля. Не исключено даже, что где-то рядом обнаружится речка. Только вряд ли это поле будет услаждать взор золотыми нивами, скорее оно окажется пустырем, заросшим бурьяном и постепенно превращаемым жителями окрестностей в свалку.

Правда, эта безрадостная картина вовсе не предел возможностей компаний-застройщиков. Активность их не знает границ, освоение сельскохозяйственной целины идет полным ходом, и ближайший пригород покрывается ровным слоем двухэтажной застройки. Ну а пока процесс покрытия не закончен, большинство коттеджных поселков (независимо от их класса) тонет в бурой каше, размешиваемой строительной техникой. Примерно такие пейзажи уже не первый год наблюдают проезжающие по Ленинградскому шоссе в районе Зеленограда.

В тесноте и в обиде

Политика районного землеотвода создает поистине удивительную ситуацию. По одну сторону дороги расположился город-спутник, вернее, его новый краснокирпичный район, по другую — поселок Новые Ржавки, долгое время оставшийся собранием разрозненных строений. Некоторые из них возникали спонтанно, некоторые были классическим долгостроем, но даже до минимального благоустройства дело не дошло. В результате пейзаж заполнился частично плотной застройкой, частично одинокими зданиями, единственное назначение которых состоит в том,



Даже в элитной Барвихе современные таунхаусы порой соседствуют с гаражами прошлого века ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

чтобы изгадить оставшуюся свободной придорожную полосу. Сегодня здесь образовалась весьма любопытная среда, до боли напоминающая дачный кооператив 1970-х. Чуть изменился масштаб — участки здесь, конечно, не по шесть соток. Но и дома подросли, так что плотность осталась той же, и жизнь соседа по-прежнему не таит в себе никаких загадок. Понятно, что с теснотой Новых Ржавок ничего поделаться нельзя, так что

остается только восхищаться мужеством людей, обрекающих себя на жизнь в столь безрадостном контексте.

Рай за забором

Но это, как оказывается, не самый худший из возможных вариантов. Гораздо большее зло представляют неожиданно возникающие трехэтажные заборы, ограждающие будущих жителей элитных поселков от нескромных взоров простых смертных. Парадокс, однако,

заключается в том, что последних уже, считай, не осталось, и жители какого-нибудь «Берли» на самом деле отгораживаются от соседей из «Бельвилля». Из-за своих заграждений ни те, ни другие уже не увидят ни речки, ни лугов, ни прочих даров природы. Возможно, впрочем, что они им даром не нужны, ведь в огороженном периметре поселка ландшафтные дизайнеры вполне восполнят средне-русский березняк изысканными

крупномерами голубых сосен, а цветущие луга вечнозеленой травой «мама-грин» канадского производства.

Засветившийся не в одном глянце издании элитный поселок «Монолит» на Новорижском шоссе долгое время казался образцом благополучия. Еще бы! Типовые неоклассические виллы, коринфскими колоннами и прочим декором не уступающие виллам Палладио, отражаются в водах живописного пруда,

а густой лес окаймляет все это великолепие, обнесенное ажурной металлической оградой с вензелем в виде буквы М.

Официально этот райский уголок называется «загородный поселок семейного типа». Но то ли семья попала в недостаточно влиятельная, то ли, как всегда, строители недосмотрели, но подъезд к «Монолиту» оказался буквально замонотонен глухим забором. Забор огораживает обширный соседний участок, отведенный

под новую застройку, и наглухо закрывает всякую перспективу. Тут уж, как говорится, не до виду — быть бы живу. Примеров подобного вандализма, даже при нашей свободе нравов, еще поискать.

МКАД где-то рядом

Однако и это еще не все напасти, подстерегающие любителей загородной жизни. Допустим, можно смириться с тем, что дику природы заменил искусственный ландшафт. Как ни крути, тут тебе и свежий воздух, и зелень, и птички поют, и вообще культурно и чисто. Самая большая опасность таится в заманчивом обещании автомобильной доступности. Измученные пробками москвичи с радостью узнают, что их будущие владения находятся в пределах 20 км от МКАД. На практике этот радужный посыл означает, что поселок расположен вблизи (или среди) самой отвратительной пригородной застройки. Это та граница, где спальные районы, вытеснившись за пределы Кольцевой автодороги, растворяются в аморфной среде поселков городского типа, вечных пасынков мегаполиса.

За бешеные деньги продаются участки и дома, граничащие с убогими четырех- и пятиэтажными кварталами, бесконечными складами, сараями с непонятным содержанием и километрами железных гаражей. Подобного соседства не удастся избежать, даже если вы приобретете недвижимость в таких элитных поселениях, как, например, Барвиха. И ваше счастье, если по инициативе местной администрации посреди всего этого не возникнет новый многоквартирный панельный дом в 16 этажей — доступное и комфортное жилье россиян. Любопытнее тогда придется не стрижеными еврокустарниками, а белой каменной дылдай, которую никакой забор не скроет.

Елена Гонсалес



ANGELOVO
клубная резиденция

Новый проект девелопера
международного жилого
комплекса «Росинка»

Мы позаботились о каждой детали - изысканная архитектура, продуманная инфраструктура, Британская Международная Школа, удобное местоположение. Клубная система позволит Вам и членам Вашей семьи ощутить себя частью особого круга близких по духу людей.

Виллы, таунхаусы, апартаменты

Пятницкое шоссе, 4 км
тел.: (495) 730-33-00
www.angelovo.ru

MANAGED BY
ROSINKA
INTERNATIONAL GROUP



Реклама ЗАО "Росинка-сервис".
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте компании.

дом архитектура

Назад в футуристическое

НОВАЦИИ

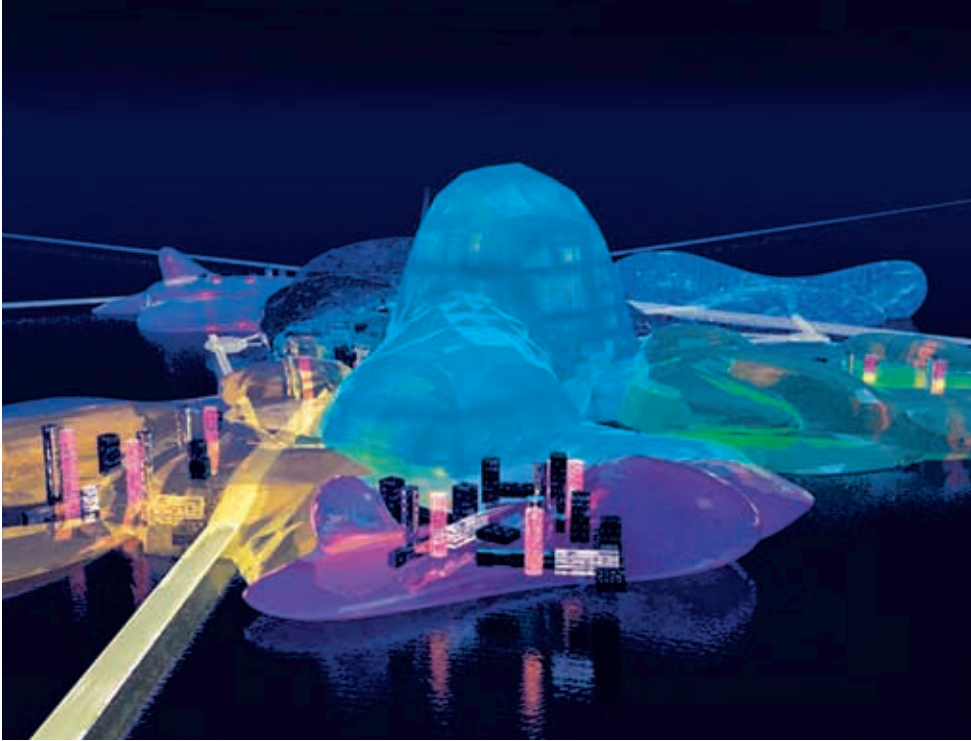
(Окончание. Начало на стр. 25)

Заповедь Гиппократ

Архитектор-бионик стремится добиться гармонии своих построек с естественным окружением. Главным его ориентиром является гиппократовский принцип «не навреди» — только пациентом в этом случае выступает природа. Ставший уже классикой, но до сих пор поражающий воображение парк «Юэль» великого Антонио Гауди, образно называемый «природа, застывшая в камне», или знаменитый дом над водопадом Фрэнка Ллойда Райта в Пенсильвании — хрестоматийные примеры идеального воплощения единства, созданного человеком и природой. Экологический подход в современной архитектуре находит массу новых интересных и порой совершенно неожиданных решений. В голландском городе Делфте библиотеку местного университета разместили в здании, наклонная кровля которого покрыта зеленым газоном и уподоблена склону холма. На холме-крыше проложены тропинки, по которым гуляют студенты. Такая кровля помимо всего прочего выполняет терморегулирующую (не пропускает холод и не перегревается) и звукоизолирующую (защищает нижележащее пространство от шума) функции.

Подобный подход, ставший модным в Европе, имеет своих последователей и в России. Первым «закопал» свою постройку в землю архитектор Александр Асадов. Геометрически сложное здание теннисного центра в Кунцеве буквально вырастает из-под земли большим овальным фонарем на крыше, которая по совместительству является газоном. Эта работа принесла автору премию «Золотое сечение». Другой московский архитектор, Владимир Плоткин, строит на Ленинградском шоссе спортивный комплекс, один из корпусов которого будет «спрятан» под покрытой травой наклонной кровлей. Со стороны шоссе постройка будет выглядеть как сквер, разбитый на невысокой горке.

Еще одним примером холмистой ландшафтоподобной формы (правда, несколько иного масштаба) может служить метапроект Питера Эйзенмана «Город культуры» в пригороде Сантьяго-де-Компостела (Галисия, Испания). Концепция основана на понимании города как единого организма, развитие которого заложено в его «генетическом коде» и в создании новых «узловых» точек притяжения. Цель проекта — синтезировать окружающий рельеф и городскую



Футуристический проект «Bio-city» Михаила Кудряшова и Семена Расторгуева: город на воде, накрытый прозрачным чехлом-трансформером

планировку. В компьютерную программу была заложена информация, содержащая топографические данные местности и карты средневекового центра города. Шесть зданий неправильной формы разбросаны по поверхности холма, сгруппированы парно и отделены друг от друга прорезями улиц, ориентированных на небольшую площадь. С высоты птичьего полета вмешательство человека в окружающий ландшафт будет практически незаметно.

Американский архитектор Джеймс Вайенс считает, что за прошедшее столетие человечество причинило воздуху, земле и воде больше вреда, чем за предыдущие 60 млн лет. Поэтому главное внима-



Обычно газоны выравнивают. А биоархитекторы создают искусственные холмы

ние в своих работах он уделяет экологическим вопросам. Его поросшие зеленью пешеходные мостики в парках города Чатаногы (штат Теннесси) кажутся естественными образованиями.

Шанхайское чудо

Один из интереснейших проектов бионической архитектуры, реализуемый в наши дни, — небоскреб из небоскребов, город-башня высотой 1228 м, который обещают построить в Шанхае к 2018 году. Авторы проекта — испанские архитекторы Мариа Сервера, Хавьер Пиоз и Элой Силая. Кипарисообразная башня будет громоздиться на искусственном острове в искусствен-

ном же озере — такое расположение выбрано специально для амортизации возможных подземных толчков.

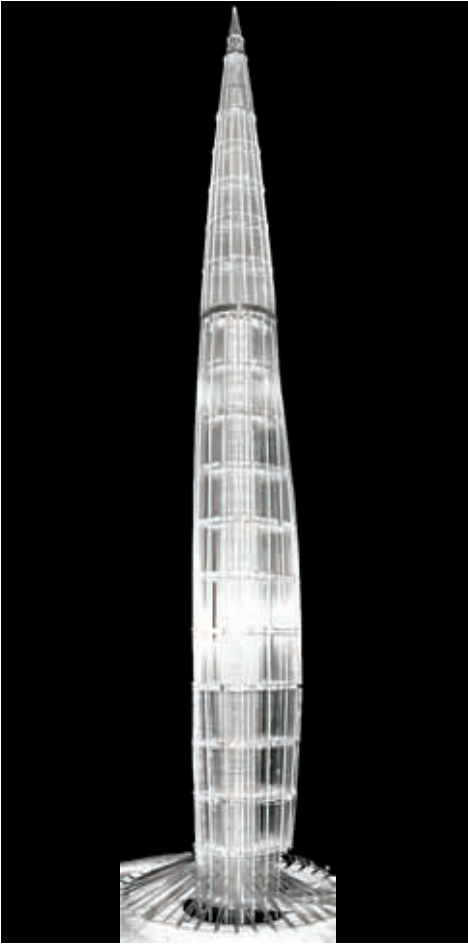
Не случайна и форма здания: кипарис славится своей удивительной цепкостью, у него необычайно разветвленная корневая система, и по мере роста дерева, с каждым новым сантиметром ствола появляется новый отросток корня. Именно этот механизм роста и позаимствовали архитекторы для своей башни. В процессе строительства каждого будет пропорционально развиваться и основание города-дерева. Учтена и еще одна удивительная особенность кипариса — способность противостоять ветрам. Одной из основных проб-

лем современных небоскребов является качка при сильных порывах ветра, которая вызывает у находящихся внутри людей морскую болезнь. Создатели шанхайского гиганта обещают полный штиль. Оболочка города будет сделана из материала, имитирующего кожу или кору и легко пропускающего воздух, так что колебания будут сведены к минимуму. Внутри башни обещают построить кварталы с домами и улицами, садами и водоемами — в общем, создать полную иллюзию нахождения в открытом пространстве.

Не зная заранее, невозможно представить себе, что город, по сути, является одним гигантским домом. Сейчас стоимость проекта оценивается в \$15 млрд, что для целого города с населением 100 тыс. человек не такая уж большая сумма. Правда, заявленная цифра часто очень отличается от реальной. Например, при строительстве самого известного среди бионических проектов здания — Сиднейской оперы — сметная стоимость была превышена в 15 раз.

Планетарное око

Внешнее сходство бионических структур с их природными прототипами часто условно и не всегда легко читается. Но бывает и наоборот: модель, вдохновившая архитектора, угадывается сразу. В грандиозном музейно-выставочном комплек-



Город-башня (1228 м) будет построен в Шанхае

се «Город искусств и наук» в Валенсии большинство построек выполнено по проектам уроженца этих мест и мировой знаменитости архитектора Сантьяго Калатравы. Первый павильон комплекса, служащий его композиционным и смысловым центром, — планетарий «Полусфера» (L'Hemisfèric) — напоминает гигантский глаз. Внутри бетонной эллиптической структуры помещен глобус небесной сферы, символизирующий глазное яблоко, на поверхности которого поблескивают проекции светил. Выпуклый бетонный футляр может опускаться и подниматься, словно моргая, а система ребер по краям имитирует структуру ресниц. Вокруг павильона ровная водная гладь прямоугольного бассейна, «опрокидывающаяся» в который, полуэллиптический объем сливается со своим отражением, довершая сходство с диковинным оком. Однако в отличие от бионической башни-кипариса, сходство это чисто внешнее и не несет никакой функциональной нагрузки. В данном случае форма выбрана ради интриги и зрелищности — не здание, а аттракцион.

Дом с умом и характером

Вообще биоэкоподход к архитектуре распространяется на все виды сооружений, включая жилые дома и постройки производственного характера. Главные принци-

коттеджный посёлок

Онтоновка

- Земля без подряда на строительство
- Центральные коммуникации
- Собственная инфраструктура поселка с рекреационными и парковыми зонами
- Спортивный городок, игровые детские площадки, административно-бытовой комплекс
- Естественный ландшафт с лесной прогулочной зоной
- Круглосуточная служба сервиса
- Трёхуровневая система безопасности

10 км. Калужское шоссе

Северо-Запад
управляющая компания

www.nwest.ru

797-5454

РЕКЛАМА

ДОМ архитектура



Здание теннисного центра в Кунцево, созданное архитектором Александром Асадовым

пы проектирования односемейных жилых домов — индивидуальный характер, использование естественных материалов, создание единого перетекающего пространства, слияние здания с окружающей природной средой, учет многосторонних духовных потребностей человека.

Одна из ультрасовременных тенденций — совмещение бионического дизай-

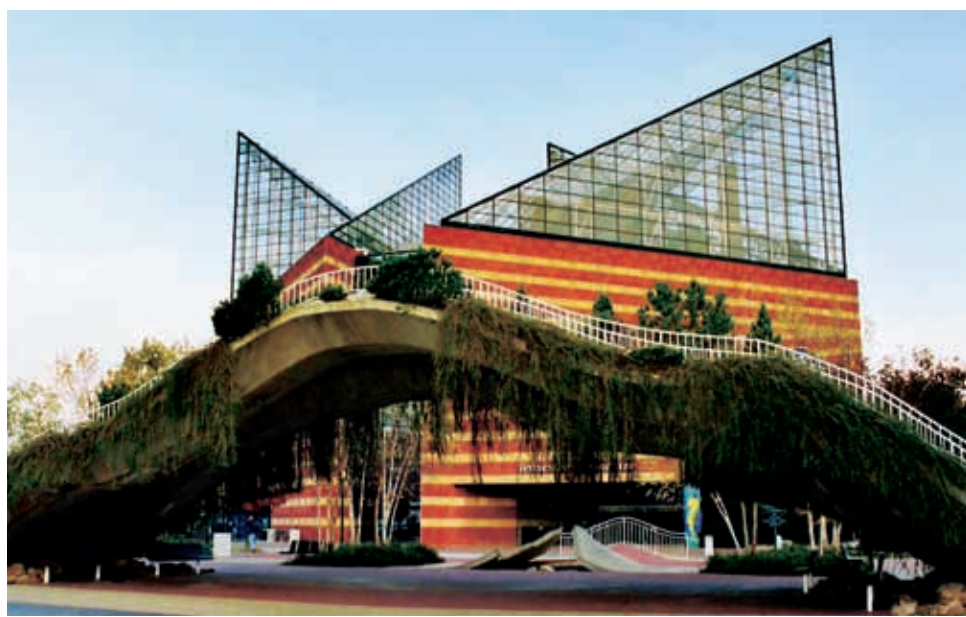
на здания и высокотехнологичной системы интеллектуального управления им — пришла из Японии, которая, с одной стороны, сохранила в жилищном строительстве тысячелетние традиции простоты и близости к природе, а с другой, достигла высочайшего уровня использования в быту высоких технологий. Главная изюминка бионического интеллектуально-



Университетская библиотека в голландском городе Делфт с крышей-газоном

года в том, чтобы обилие техники не вызывало у человека ощущения зависимости от машин, а, наоборот, подчеркивало и усиливало состояние покоя и гармонии с природой.

Подобный проект бионической виллы с интеллектуальной компьютерной начинкой (его автор — немецкий архитектор Хадди Тетерани) рассматривается в числе вариантов домов, предлагаемых для строитель-



Поросшие зеленью пешеходные мостики в парках города Чатаного (штат Теннесси, США)

ства в подмосковном коттеджном поселке «Резиденции Бенилюкс». Сверху дом напоминает растекающуюся каплю смолы, а за счет полностью стеклянных стен практически растворяется в природном окружении.

И все-таки реализованных проектов бионических частных домов в Подмоскovie пока единицы. Дело в том, что круг людей, которым интересны подобные объекты, то

есть людей, предпочитающих новаторский дизайн и ратующих за экологию, достаточно узок. В то же время, вспоминая подмосковную застройку десятилетней давности, когда, казалось, ничто не предвещало сегодняшней популярности органической архитектуры в духе Ф. Л. Райта, нельзя с уверенностью сказать, как изменятся вкусы потребителя еще через десяток лет.

ТРЕХЭТАЖНЫЙ ДОМ ПО ЦЕНЕ ДВУХКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС В СТИЛЕ СТАРОГО ГОРОДА

ИВАКИНО ♦ ПОКРОВСКОЕ

☎ 638 58 85

ЛЕНИНГРАДСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ. 11 КМ ОТ МКАД



Пять типов таунхаусов
от 140 до 195 м². Свободная планировка

Охраняемая территория

Собственная инфраструктура:
детский сад, аптека, медицинский пункт,
супермаркет, центр бытового обслуживания

Стоимость:
от 6 500 000 рублей

Ипотека. Рассрочка

www.ivakino.ru



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

РЕКЛАМА

ДОМ архитектура

Крымский подход

ближнее зарубежье

Крым, бывшая «русская Ривьера» и прошлая «всесоюзная здравница», сегодня старается вернуть себе утраченные курортные позиции. В Крыму бум строительства. О том, что, где и для кого строят сегодня на полуострове, рассказывает **Екатерина Истомина**.

Дворцы утраченного времени

Массивной застройке в первую очередь подвергаются города-курорты Южного берега Крыма (ЮБК). Это летняя столица Крыма Ялта и ее пригороды (Ливадия, Ореанда, «Ласточкино гнездо», Никитский ботанический сад, Массандра, Мисхор, Гаспра, Кореиз — так называемая Большая Ялта), а также Гурзуф, Партенит, Алушта, Алупка. Собственно, только ЮБК и можно считать настоящей, истинной Ривьерой с мягким субтропическим климатом, горами и открытого вида побережьем.

Именно с Южного берега когда-то и началась история цивилизованной крымской недвижимости: в 1820-х годах в Алушке заложил себе дворец первый генерал-губернатор Крыма Воронцов. Этот дворец можно считать дебютной цивилизованной постройкой полуострова — прежние хозяева крымские татары сумели построить только Ханский дворец в своей столице Бахчисарае, а в остальном ограничились деревянными лачугами.

На возведение этого фантастического дворца в мавританском стиле, построенного из диабаз (камень добывается только в Крыму), потребовалось более 20 лет. Но эта постройка долго оставалась единичной — до следующих настоящих, размахистых дворцов, Массандровского, Ливадийского, Юсуповского, должно было пройти несколько десятилетий.

Все они строились в 1860–1890-е годы, а Большой Ливадийский дворец, где в феврале 1945 года состоялась Ялтинская конференция, был возведен в начале XX века (впрочем, на месте старого, частично разрушенного землетрясением).

Сегодня застройщики на ЮБК активно торгуют топографическими легендами дореволюционной России. Яркие рекламные проспекты обещают состоятельным гражданам роскошную виллу на месте бывшего дворца Гагариных, феенебельный особняк на месте семейной виллы Голицыных, небольшой дворец со всеми удобствами на месте виллы, парка и особняка еще какой-нибудь известной аристократической фамилии — хотя бы, например, фамилии Ришелье. Такое предложение мы нашли в Гурзуфе — самый настоящий француз Ришелье, любивший Россию больше, чем свою историческую родину, действительно жил здесь в 1820-х годах. Сегодня именем Ришелье назван новый курортный дом в Гурзуфе.

Дворцы, виллы, особняки застройщики действительно возводят — и на них можно даже взглянуть издалека, если спуститься с горного автобана на так называемую нижнюю автомобильную дорогу, которая тянется почти вдоль моря. Эти кирпичные дворцы с бетонными башенками окружены высокими заборами с почти пулеметными вышками, на окнах французские шторы, какие обычно вешали в советских



Современная Ялта стала центром многоэтажной застройки

филармониях, а за забором обязательно бегают злая собака, «за покусы которой хозяева ответственности не несут» — именно так нас предупредила табличка на одной из пуленепробиваемых калиток.

Как правило, подобные помпезные постройки не имеют своих выходов к морю, собственных пляжей и яхт-приставней. И этому есть объяснение: все выходы и пляжи много лет назад оказались «блокированными» различными санаториями и пансионатами. Советские люди ведь имели право на пляжный отдых, и вот это право теперь отобрать очень трудно: санатории и пансионаты — заведения ведомственные, зачастую принадлежащие серьезным организациям вроде налоговой службы.

Стилистически частные дворцы, особняки и виллы, которые строятся на ЮБК, можно отнести к развитой «лужковской» архитектуре — колонны, башенки, псевдоготические и неорусские элементы. И в этом смысле весьма удивительно, что богатейшая архитектурная практика царской России не оказывает почти никакого влияния на творчество современных крымских архитекторов. Нет вилл в восточном, мавританском стиле, нет дворцов в духе неогрек или неоклассики, нет и ренессансных новостроек, которые так любил главный крымский архитектор конца XIX — начала XX века Николай Краснов. Во всем царит коммерческий эклектизм: чем богаче, тем лучше.

Новые курортные поселки

Пышные частные застройки — это лишь часть, пусть и самая заметная, нынешнего строительного бума в Крыму. Весьма популярны и курортные поселки, например симпатичный «Дельфин» под Алуштой или куда менее симпатичная «Санта-Барбара» (она находится недалеко от той же Алушты в местечке «Утес», что по дороге на Ялту). Суть этих курортных поселков сводится к тому, чтобы построить все «с нуля», создать жилье, отвечающее духу времени, с парковками, хорошими и надежными коммуникациями и новыми подъездными дорогами.

Например, алуштинский кооператив «Дельфин» представляет собой собрание трех или

четырехэтажных домов с квартирами, которые называются эллинги. На территории поселка есть пляж, купальни, продуктовый магазин и кафе. Поселок «Санта-Барбара» больше «Дельфина» — здесь также стоят небольшие дома на несколько квартир, есть собственный галечный пляж, продуктовые магазины, спортивный клуб и несколько частных отелей (хозяева которых, впрочем, готовы расстаться с гостиницами, так как они не приносят ожидаемого дохода — об этом свидетельствуют рекламные объявления).

Однако строительство и «Дельфина», и «Санта-Барбары» началось еще в конце 1990-х годов. И тогда многие вещи, которые сегодня кажутся очевидными (например, проблема пресловутых парковок), выглядели гораздо скромнее. Сегодня обитатели этих курортных поселков сталкиваются с банальной перенаселенностью квартир и пляжей, с проблемой плохих коммуникаций и незащищенности своего имущества от природных стихий, например от схода селя, грязевого потока (а это одно из самых распространенных природных бедствий на ЮБК). Многие обещания, которые давались строителями в начале проекта, так и остаются невыполненными, как, например, защита невысоких строений в «Дельфине» от селевых потоков. Это заставляет многих продавать квартиры.

Большим достоинством курортных поселков остается наличие прибрежной зоны: и у «Дельфина», и у «Санта-Барбары» есть собственные пляжи с небольшими причалами, где можно ставить лодки и не яхты, но все же прогулочные моторные лодки.

Именно это обстоятельство — наличие моря, его доступность — заставляет застройщиков искать новые места для подобных поселений. Так как на Южном берегу мест почти не осталось (собственно, из-за са-



Крымские застройщики отказываются от восточной экзотики, характерной для этих мест в позапрошлом веке

наториив и пансионатов их и было-то немного), застройщики перемещаются в восточную сторону — от Алушты к Рыбачьему и Морскому. За последние два года здесь появилось четыре прибрежных курортных кооператива.

Многоэтажные курорты

Точечная многоэтажная застройка в крупных крымских городах, причем не только Южного берега, еще один вариант курортного строительства (бум строительства разноцветных многоэтажек начался три года назад). Причем многоэтажные дома возводят не только в Ялте, Алуште, Гурзуфе, Симеизе, но и в Феодосии, Судак, Коктебеле, Евпатории, Балаклаве, Севастополе и совсем уж не курортном Симферополе.

Редко бывает, что многоэтажные жилые корпуса строят из кирпича — дорого. Куда дешевле и быстрее строить дома из панелей. Быстрота — вот еще одна важная заповедь курортного строительства, где все стараются поспеть к очередному курортному сезону.

Застройщики стараются следовать самым модным современным веяниям — в прибрежных городах новые многоэтажки обязательно снабжают парковкой, бассейном, фитнес-центром и салоном красоты. Что обоснованно, ведь в Крым

приезжают отдыхать, каждый хочет купаться и загорать. Пусть и не в море и на пляже (а хороший пляж — это самая большая редкость в Крыму), то хотя бы рядом с собственной квартирой. «Элитные» многоэтажные дома прибавляют к списку еще какой-нибудь зимний сад, ресторан или кинозал. Площади и планировки квартир весьма богаты — от 40-метровой «однушки» до почти пентхауса в 150 квадратных метров.

Основными покупателями недвижимости в Крыму считаются жители Киева и Москвы. Причем, что характерно, москвичи, имеющие жилье в Крыму, считают, что «все лучшее уже давно скупил Киев», в то время как киевские жители в этом смысле грешат на москвичей. Жители Петербурга и других крупных городов России не проявляют никакого интереса к крымской недвижимости, а вот резиденты Днепропетровска, Донецка, Львова и Харькова охотно приобретают квартиры и виллы. Если для москвича жилье в Крыму — это скорее ностальгический поступок, то для украинца — это вопрос престижа. Что такое недвижимость в Крыму для крымского татарина — а вопрос татарских самозахватов земли и незаконного строительства по-прежнему болезненный, знает только сам крымский татарин.

Новое слово в защите недвижимости

Имущественное страхование становится все более популярным. Это значит, мы стали не только лучше жить, но и постепенно осознаем пользу страховой защиты. С другой стороны, на развитие имущественного страхования повлияли и сами страховщики: сегодня некоторые крупные компании постоянно совершенствуют свои продукты и предлагают сервис европейского уровня.

Плюс услуги

Еще несколько лет назад невозможно было представить, что когда-нибудь страховщик помимо стандартного возмещения убытка будет оплачивать клиенту уборку квартиры после того, как там побывали, например, воры. Эта услуга и сегодня многим кажется невероятной. Между тем на нее могут рассчитывать те, кто застраховал дом или квартиру в Ингосстрахе. За 60 лет работы на российском и международном рынках компания сумела адаптировать для российских клиентов лучшие мировые сервисные программы.

Например, если после страхового случая в квартире невозможно жить, Ингосстрах компенсирует расходы на временное проживание клиента. Случается, что в целом жилище не пострадало, но сломан замок, выбиты окна, да и в комнатах жуткий беспорядок. Если раннее пострадавший оставался со всем этим один на один, то сегодня страхователя поддержит Ингосстрах. Это значит, что клиенту в любое время суток оперативно заменят сломанный замок, вставят стекла и починят оконные рамы, а специальная клининговая компания наведет порядок в квартире.

Чтобы решить все экстренные вопросы, достаточно лишь позвонить в контакт-центр Ингосстраха, и урегулированием займется персональный менеджер.

Экспресс или классика?

Все перечисленные дополнительные услуги доступны тем, кто застрахует свой загородный дом или квартиру по полному пакету рисков в рамках новых продуктов «Платинум» или «Платинум Экспресс».

Можно застраховать несущие конструкции, ремонт и отделку помещения, а также домашнее имущество. Новые продукты компании позволяют застраховать квартиры и дома как от традиционных рисков — пожара, залива водой, противоправных действий третьих лиц, — так и от появившихся сравнительно недавно, например от террористического акта или проблем, которые возникли из-за того, что сосед затеял у себя перепланировку.

Что именно страховать, владелец полиса «Платинум» решает сам. Однако логичнее выглядит страхование по полному пакету рисков, поскольку довольно трудно угадать, от чего конкретно пострадает имущество. Например, один клиент компании застраховал свой загородный дом от пожара, полагая, что заливать его никому, да вот беда — осенью в доме протекла крыша, и дожди залили дорогой паркет. Клиент немного сэкономил и не застраховал дом от залива атмосферными осадками. Кстати,

стоит отметить, что «комплексный» полис обходится дешевле, чем страхование всех рисков по отдельности. «Платинум Экспресс» предоставляет комплексную страховую защиту недвижимости по полному пакету рисков. Как и следует из названия продукта, он позволяет, не теряя времени на описание имущества и заполнение других документов, застраховать дом или квартиру по упрощенной процедуре оформления, которая займет около 10 минут. Имущество страхуется без осмотра и точной оценки его стоимости. При страховании загородных строений достаточно предоставить их фотографию, а при страховании квартиры и этого не потребуется. Одним полисом страхуются одновременно все строения на участке. Клиенту не нужно приезжать в офис компании, чтобы оформить договор, — специалист Ингосстраха приедет в удобное время. Стоимость полиса определяется в зависимости от оценки вашего имущества. Необходимо лишь выбрать свой вариант страхования, то есть фиксированную страховую сумму, в которую вы готовы оценить свою квартиру или дом.

Защита без искусственных границ

Экономия времени — важный фактор, но не только это привлекает клиентов Ингосстраха. При наступлении страхового случая компания выплачивает адекватную компенсацию, то есть сколько потребуется средств для восстановления поврежденных элементов, столько и будет выплачено страховщиком, без искусственных ограничений, в рамках общей страховой суммы. Оплачивается ре-

монт как поврежденных конструкций и предметов, так и тех элементов, без восстановления которых невозможно привести квартиру или дом в прежнее состояние. Гражданская ответственность перед соседями, которые пострадали по вашей вине, может быть выплачена им в пределах 300 тыс. рублей, если вы выбрали полис «Платинум Экспресс», а для застрахованных по продукту «Платинум» гражданская ответственность страхуется вообще без ограничений. Кроме того, клиент может составить список особо ценных предметов, например аппаратуры, дорогой мебели, антиквариата, произведений искусства. Без заполнения перечня каждый предмет автоматически страхуется на сумму до 5% от суммы, которая рассчитана для всего движимого имущества в квартире.

Плюс 60 дней в подарок

В канун своего 60-летия Ингосстрах проводит акцию «В год 60-летия + 60 дней к годовому полису». Это значит, что те, кто застрахует свой дом или квартиру до 31 декабря 2007 года, получат дополнительно 60 дней страхования. При этом цена полиса останется такой же, как и при заключении стандартного договора на 12 месяцев. Но каждый новый или продленный годовой полис страхования имущества будет действовать дольше. Условия акции распространяются на недвижимость не старше 1970 года постройки стоимостью от 1 млн рублей в Москве и Московской области. В регионах нет ограничений по стоимости имущества, главное, чтобы цена страхового полиса превышала 3 тыс. рублей.



Там, где другие видят лишь цифры, мы видим человека

BSGV. Ипотека. Откройте двери своего дома

Ипотечный кредит в BSGV начинается со звонка в сервисно-информационный центр обслуживания клиентов банка. Узнайте, где находится ближайшее отделение BSGV, выберите удобное время и назначьте встречу с Вашим персональным менеджером. Он внимательно выслушает Вас и предложит широкий выбор кредитных программ по приобретению квартиры, загородного дома или земельного участка. При желании Вы можете передать в залог банку имеющуюся в собственности недвижимость, а полученные средства использовать на улучшение жилищных условий. За безликими суммами и процентами в BSGV видят людей. И это делает общение с банком таким легким.



Центр обслуживания клиентов: (495) 783 00 00, 7 дней в неделю с 9:00 до 21:00

www.bsgv.ru

банк, с которым легко общаться

ДОМ интерьер

Готовность номер один

тренд

Потенциальные покупатели элитного жилья ценят время не меньше, чем деньги. Купив квартиру для себя, они хотят въехать в нее немедленно, не тратя долгие месяцы на ремонт, в отличие от инвесторов, которых отделка не интересует вовсе. Поэтому сокращение инвестиционных сделок на рынке элитного жилья повлекло увеличение спроса на квартиры с отделкой. Готово ли имеющееся на рынке предложение удовлетворить столь взыскательный спрос?

Формула роста

По данным руководителя инвестиционных проектов элитной недвижимости HomeHunter Андрея Ровкача, спрос на квартиры с отделкой за первое полугодие 2007 года вырос на 20% по сравнению с 2006 годом. Среди причин роста он называет снижение интереса к инвестиционным квартирам и уход с рынка «одноразовых» частных инвесторов, для которых получение доходов от недвижимости не является преимущественной деятельностью. В будущем Андрей Ровкач предвидит умеренный рост спроса на квартиры с отделкой благодаря уравниванию цен на недвижимость, а также увеличению доли покупателей, приобретающих квартиры для себя. Некоторое влияние на рост, по его мнению, окажет появление ограниченного количества апартаментов и плавное внедрение некоторыми застройщиками нового формата услуг для российского рынка недвижимости — выполнения чистовой, а также финальной отделки в квартирах, что свидетельствует о выходе российского рынка недвижимости на более качественный уровень.

Последний опрос покупателей элитного жилья, проведенный компанией Blackwood, также показал рост спроса на квартиры с готовой планировкой и отделкой. Как утверждает управляющий партнер компании Константин Ковалев, около 40% потенциальных покупателей жилья в элитных домах сегодня предъявляют спрос на квартиры с готовой планировкой и отделкой, выполненной с учетом их требований и представлений об элитном жилье. «За последние два года произошла существенная переориентация спроса на максимально готовое к проживанию жилье», — отмечает он.

В компании Welhome, по наблюдениям директора департамента развития компании Александра Дьяченко, объем заявок на объекты «под ключ» составляет примерно половину от общего уровня спроса на элит-

ное городское жилье и за последние два года доля таких покупателей увеличилась в связи с ростом объема проектов с отделкой в общей структуре предложения новостроек.

Примерно такую же долю составляют покупатели, предпочитающие квартиры с отделкой, в компании IntermarkSavills. Как рассказывает руководитель департамента городской недвижимости компании IntermarkSavills Екатерина Гурьева, квартиры «под ключ» в основном приобретают покупатели из регионов, которые часто бывают проездом в Москве, могут себе позволить качественное жилье, поэтому не хотят останавливаться в гостиницах, даже очень престижных. Таким покупателям нет смысла вкладываться в отделку, поскольку она требует времени, поэтому они покупают готовые для проживания квартиры.

Предложение «под ключ»

Квартиры с отделкой можно разделить на две категории. Первая — это квартиры, ремонт в которых выполнялся продавцами для себя, а вторая — это инвестиционные квартиры, где отделка производится для увеличения прибыли от продажи. По свидетельству Андрея Ровкача, как правило, квартиры из категории «для себя» продаются гораздо легче, быстрее и практически без торга, в отличие от «квартир на продажу». Во многом это обусловлено качеством используемых материалов и уровнем отделки.

Но даже качественно отремонтированные квартиры продать бывает очень непросто. «Как правило, висают квартиры с ограниченным количеством комнат (до трех) либо со специфической отделкой», — рассказывает генеральный директор компании Paul's Yard Павел Здрадовский. — К примеру, долго не могла найти покупателя трехкомнатная квартира площадью 160 кв. м. Ванна в ней была из оникса, паркет сделан с применением лазерной кройки, золото на потолке, а стол из цельного дерева под-



Двухуровневая квартира в доме на Большой Грузинской улице с полной отделкой продается за \$5,2 млн (более \$23 тыс. за кв. м). Без отделки ее цена была бы в полтора раза ниже

нят на седьмой этаж с помощью крана через окно. Такая квартира всем представлялась музеем и была рассчитана на очень специфический вкус.

Тем, кто собирается отделять квартиру, чтобы сдавать ее в аренду или продавать, генеральный директор Renaissance Realty Наталья Новикова советует соблюдать умеренность, поскольку бывает, что эксклюзивный дизайнерский ремонт может серьезно затормозить продажу. «В нашей практике встречались и квартиры, по своему внутреннему убранству напоминающие царские хоромы, и квартиры в стиле жесткого хай-тека. Своего покупателя такое жилье находит далеко не сразу», — уверяет она. — Ремонт в квартирах, предназначенных для дальнейшей реализации, лучше всего делать в элегантном, спокойном стиле.

Дело вкуса

Найти покупателя на элитную квартиру с отделкой бывает очень непросто. Как рассказывает директор по проектам Kirsanova Realty Ирина Егорова, такие квартиры вызывают больше вопросов у покупателя — от планировки, отделочных материалов до элементов декора. Кроме технических вопросов возникает и вопрос цены, то есть ее

адекватности, поскольку квартиры с отделкой зачастую сильно переоценены: цена на них формируется за объект в целом, а не из расчета стоимости 1 кв. м. «И все же такие объекты — это вкусовщина. Покупатели реагируют очень по-разному: от глубокого молчания до едких комментариев», — отмечает она. — Срок экспозиции квартиры с отделкой — от полугода до нескольких лет (на рынке есть примеры многолетних продаж). Если квартира имеет современный дизайнерский ремонт в модных тенденциях и не переоценена, то она гарантированно найдет своего покупателя в течение года».

Чем оригинальнее дизайн, тем сложнее найти покупателя. «Мы продавали квартиру богатого представителя восточной страны, и высокие потолки этой квартиры были расписаны золотыми красками. Все потенциальные покупатели воспитанно выдавали очень умеренные комментарии, а «в кулуарах» говорили, что дизайн квартиры напоминает хохломскую роспись и что выглядит все это очень аляповато», — вспоминает руководитель отдела «Октябрьское поле» компании «Инком-недвижимость» Михаил Раздольский. — На самом же деле продавец в свое время для выполнения этой росписи приглашал

специалиста, профессионально занимающегося росписью церковных сводов».

Особенной оригинальностью отличалась и квартира с отделкой, реализованная HomeHunter. Как вспоминает Андрей Ровкач, это была квартира на Университетском проспекте, представляющая собой точную и детально проработанную копию голландской шхуны конца XVII века, начиная от входной двери с иллюминатором и заканчивая рындой (колоколом) и лампой, подвешенной с морского дна.

Но уж если вкус покупателя совпадает со вкусом продавца, даже самую оригинальную квартиру можно реализовать с большой выгодой. «В моей практике было два интерьера, резко выбивающихся из общего ряда своим нестандартным решением. Один необычный объект — это квартира известного нефтяного магната с чрезвычайно дорогой отделкой. Даже не упомянув о мебели, можно отметить, что стены от плинтуса до потолка в ней были покрыты золотой лепниной, а на полу выложен эксклюзивный резной паркет», — рассказывает Александр Дьяченко. — Другая квартира была оформлена в стиле пещеры и напоминала жилище Шрека: стены отделаны камнем, соответствующая мебель... Такой оригинальный подход долго не находил отклика — квартира экспонировалась в течение длительного времени, но в результате была эффективно реализована».

Обстановка по требованию

Квартиры с какой именно отделкой будут гарантированно пользоваться спросом, вычислить все же можно, если досконально изучить требования, предъявляемые покупателями подобных объектов. Как утверждает, например, Павел Здрадовский, сегодня популярностью пользуются квартиры от 150 кв. м в элитных домах с отделкой в стиле модерн. Общие требования, выдвигаемые покупателями таких объектов, — качественный ремонт, ненавязчивые цвета, обилие света, минимализм в отделке помещений, традиционный дизайн.

Кроме того, по опыту Андрея Ровкача в отделке должны применяться качественные строительные материалы, желательны известные бренды. Как показывает его практика, если покупателю нравится квартира, но выполненный ремонт не соответствует требованиям, это не может повлиять на решение о покупке, так как ремонт всегда можно переделать. Наиболее востребованным стилем отделки является классический. Только 15% покупателей предпочитают квартиры с отделкой хай-тек и выполненные в дворянском стиле.

«Оригинальным требованием при поиске квартиры оказалось желание звезды шоу-бизнеса жить в трехкомнатной квартире, сочетающей в себе все существующие стили. К примеру, кабинет должен был быть выполнен в строгой английской классике, кухня — в стиле хай-тек, гостиная — в японском минимализме, а спальня — как „У Шахерезады из восточной сказки“, в результате идеальным вариантом оказалась квартира без отделки», — вспоминает Андрей Ровкач.

Впрочем, если ремонт выполнен профессионально, качественно, интересно, в хорошем стиле, объекты недвижимости, по наблюдениям Ирины Егоровой, находят покупателя очень быстро. «Конечно, бывают и оригинальные требования вроде оборудованной мойки для собачьих лап, но из-за отсутствия таковой в квартире еще ни один клиент на моей памяти не отказался от покупки», — говорит она.

Цена вопроса

Наличие отделки влияет на стоимость квартиры в зависимости от уровня ремонта, который планирует осуществлять владелец. По оценкам специалистов компании Blackwood, стоимость квартиры может увеличиться в среднем на 20–30%. А отделка высокого уровня, по подсчетам Павла Здрадовского, может повысить стоимость квартиры почти в два раза (себестоимость самого дорогого ремонта составляет \$3–3,5 тыс. за 1 кв. м). И несмотря на это, спрос на такое жилье достаточно велик. Причина проста: выбор элитной квартиры во многих случаях эмоциональное решение, то есть покупатель хочет увидеть готовую квартиру с ремонтом категории de luxe, за которую он готов заплатить немалые деньги.

Впрочем, по наблюдениям Михаила Раздольского, цены на квартиры, продающиеся с отделкой, как правило, несколько завышены. Дело в том, что обычно продавец, решивший отделать квартиру до продажи, хочет получить при этом какую-то прибыль, поэтому к стоимости квартиры и стоимости отделки он добавляет, так сказать, «девелоперскую» маржу — небольшой процент, дающий ему прибыль от такой деятельности.

«Как правило, наличие отделки повышает стоимость квартиры на 40–70% в зависимости от используемых материалов, дизайн-проекта и качества исполнения», — отмечает Андрей Ровкач. — Клиент, приобретающий квартиру с отделкой, экономит только время на выполнении ремонта, что касается финансовой экономики, то в данном случае показатели будут малы».

Наталья Капустина



Swedbank

ипотечные кредиты

Приобретая квартиру с помощью ипотечного кредита, Вы связываете свою жизнь с банком на длительный срок. Мы понимаем Вас и предлагаем Вам:

- возможность выбора удобной схемы расчета платежей

При положительной кредитной истории по действующему кредитному договору мы рассмотрим возможность:

- отсрочки выплат по основному долгу до 6 месяцев на период отпуска по уходу за ребенком, временной нетрудоспособности по причине болезни или смены места работы
- улучшение основных условий в течение срока действия договора (изменение процентной ставки и/или срока кредитования)

Подробную информацию об условиях получения ипотечного кредита в ОАО «Сведбанк» Вы можете получить по телефону (звонок бесплатный) и на сайте банка.

8 800 100 88 98
www.swedbank.ru

Москва, ул. Садовая-Спасская, д. 24
Санкт-Петербург, ул. Шпалерная, д. 2/4, литер А
Калининград, Московский проспект, д. 40



ПАВЛОВО

Роскошь загородной жизни

Новорижское шоссе, 14 км

221-00-11

www.pavlovo.info

ОПИН

ДОМ

интерьер

Все в абажуре

сезоны

Поздней осенью, в самый темный период года, вопрос освещения квартиры особенно актуален. Если уж на улице дрянь, то хочется, чтобы дома было светло, тепло и, не побоимся этого слова, уютно. Тем, у кого не все с этим ладно, самое время пройтись по магазинам. В Москву уже приехало большинство новинок весенней выставки EuroLuce, и в массе своей их, пожалуй, можно назвать уютными.



Stanley
or Murano due



Elice
or Terzani

В последние годы слово «уют» было скорее ругательством, чем ориентиром для производителей и дизайнеров. Марки, работающие в современном стиле, упустили в область технологий, совсем забыв о том, что свет должен быть не только экономным, долговечным и пр., но и красивым. С каждой новой коллекцией светильники становились все продвинутей (например, большинство марок перешло на светодиоды), но напоминали при этом осветительное оборудование для операционных или офисов, с редкими отступлениями в сторону футуризма или неокласси-

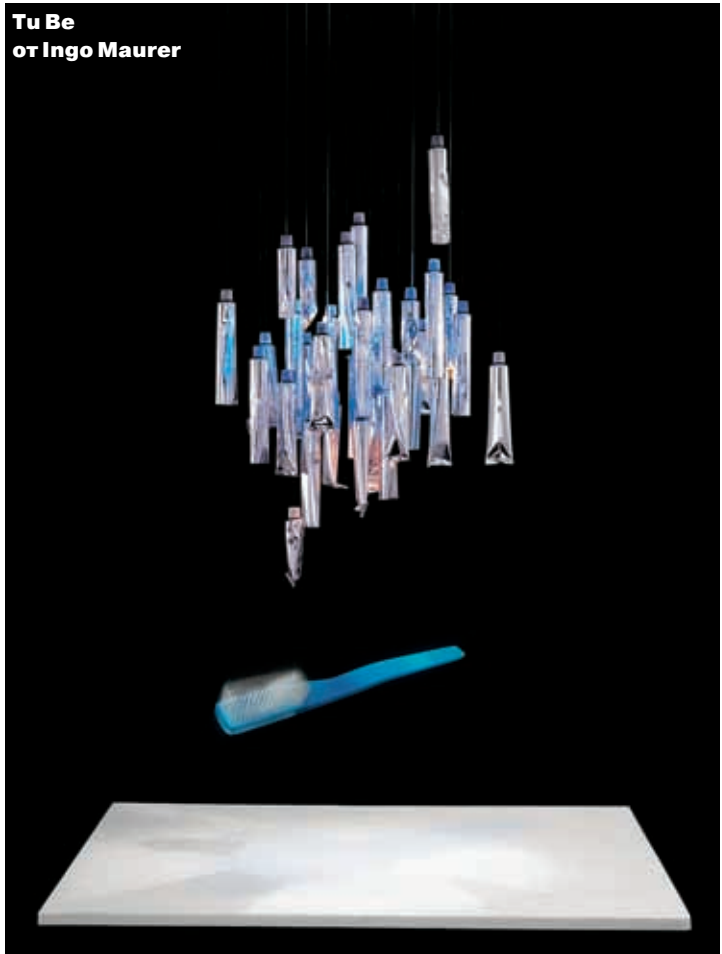


Gra or Terzani



Charlie
or Alt lucialternative

ки. И это тем более странно, что в мебели хай-тек непопулярен уже лет как минимум пять. Вторая половина производителей, выпускающая, соответственно, классику, ушла в другую крайность. Они настолько увлеклись копированием роскошных образцов прошлого, что тоже оторвались от реальности. Светильники они предлагали настолько тяжеловесные и традиционные, что подходили они исключительно особнякам и солидным апартаментам в классическом стиле. Апрельская выставка EuroLuce показала, что оба лагеря решили отказаться от крайностей и приблизиться



Tu Be
or Ingo Maurer

к народу. В большинстве своем классические светильники стали легче и проще, современные — затейливее и человечнее. И все они вместе вполне в состоянии справиться с прямой обязанностью света — привнести в дом ощущение уюта. Для большинства из нас главный символ уюта — это лампа с большим круглым абажуром, и желательно чтобы с бахромой. Как это ни странно, западные дизайнеры с нами солидарны. Не то чтобы они предлагают конкретно эту нашу архетипичную лампу, но в целом и абажурами, и тканью, и даже бахромой в последнее время заинтере-

ресовались. Светильники с абажурами — один из самых сейчас популярных типов ламп. Вариаций множество: от традиционных из ткани, плиссированных или с бахромой, до вполне креативно-современных, взявших от абажура лишь идею. Самый, пожалуй, большой ассортимент подобных ламп предлагает датская марка Le Klint (поставщик датской королевской семьи, между прочим). Впрочем, для нее это нормально. Вне зависимости от тенденций она всегда остается верной своему стилю, выпуская лампы в духе 50–70-х годов. А это значит — с разнообразными



Allegro or Foscarini



Wagashi or Foscarini

абажурами из мягкого пластика: скромными плиссированными, эффектными кручеными и сложно скроенными. Серия UnderCover, которую марка запустила пару лет назад, состоит исключительно из ламп (потолочных, настольных, торшеров) с конусообразными абажурами из прозрачного пластика. Концепция ее заключается в том, что лампа не статична, а может бесконечно преобразоваться, в зависимости от того, какой вставлен фильтр из тонкого пластика. Его можно выбрать из коллекции (десять рисунков, придуманных молодыми датскими дизайнерами, а также знамени-

тые декоры Marimekko), или сделать самому, вырезав, например, из остатков штор. Очень любят традиционные абажуры марки, для которых свет не является специализацией. Большинство производителей мебели добавляют в свои коллекции лампы (в основном торшеры и настольные). Огромное количество предлагает Armani Casa, с абажурами из самых разных материалов: стекло, камень, металл, пластик, дерево, бумага и пр. Немало их у американской фабрики Baker, причем почти все сделаны известными дизайнерами (Жак Гарсия, Билл Софилда, Барба-



(P)lay
or Alt lucialternative



Riccio or Fabbian

ра Берри, Лаура Кирар и т. д.). Можно порекомендовать бельгийцев JNL и голландцев Moooi: первые работают довольно серьезно, вторые даже классические на вид лампы делают с подвохом. Например, в этом году они выпустили серию довольно скромных торшеров с шуточными выключателями в виде разных игрушек. Марки, которые специализируются на свете, подходят к абажурам более креативно (хотя хватает, конечно, и самых обычных — у Artemide, Foscarini, модели Старка для Flos и пр.). Взяв, к примеру, Skygarden от Flos, одну из самых нахваленных моде-



Glitter or Axo Light



Penda or Barovier&Toso

лей последней выставки. Форма — ну совершенно простая классическая. Секрет скрыт на внутренней стороне абажура и виден только, если стоять непосредственно под лампой — это лепной узор. Чтобы выгоднее показать модель, на выставке ее подвесили над зеркалом, и это очень хорошая идея. Для тех, у кого есть зеркальный стол или пол, лучше светильника не придумать. Дизайнер Марсель Вандерс рассказал, что идею ему подарил потолок в его доме. В старой квартире дизайнера был очень красивый лепной плафон, особенно эффектный при включенной лампе. Он любил

ИМПЕРИАЛ

Жилой комплекс на Соколе

Сокол признан самым благоустроенным районом Москвы

Улица Алабяна, владение 13 А

Огороженная, охраняемая территория • Оптико-волоконная связь

Центральная система кондиционирования • Скоростные лифты LG

Высокие потолки - 3,08 м • Подземный паркинг

Квартиры свободной планировки общей площадью от 58 до 190 кв. м

Остекление стеклопакетами KENAU • Проект отделки мест общего пользования разработан западными архитекторами

• Окончание строительства - в 1 кв. 2008 г.

(495) 601-22-22

ACH
ИНВЕСТ

www.acn-invest.ru

Novel House

дом класса
de Luxe

Москва, м.Претьяковская,
3-й Кадашевский переулок, д.5, стр.1,

Из окон последних этажей открываются потрясающие
виды на Кремль и историческую часть Москвы

* Всего восемь роскошных квартир
свободной планировки;

* Площадь квартир от 181,2 до 534,3 кв.м;

* Высота потолков 3,05 м;

* Подземный паркинг;

* Тренажерный зал;

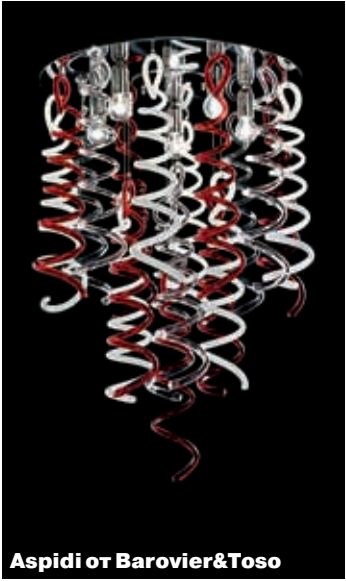
* Эксплуатируемая кровля;

* Охраняемая территория

(495) 152- 89-59, 152 - 58 -61

Федора ОЛО 'РИС'

ДОМ интерьер



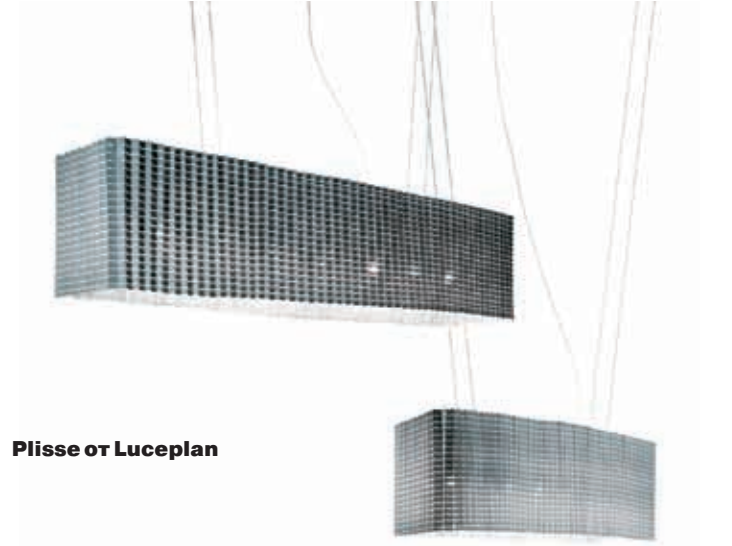
Aspidi or Barovier&Toso



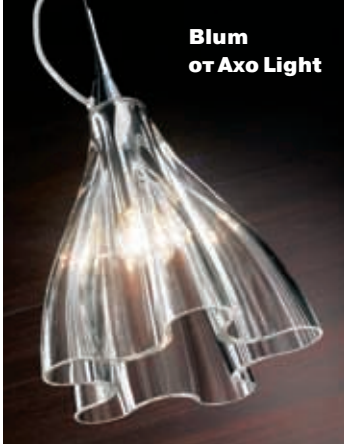
Skygarden or Flos

в задумчивости его разглядывать и называть «мой небесный сад», уточняя при этом, что он не менее красив, чем настоящий, но при этом не нуждается в уходе. Когда настал момент переезжать в новый дом, Вандерс не смог расстаться со своим «садом», снял плафон (уж не знаю как) и увез с собой. А потом и вовсе решил поделиться им со всеми, повторив его рисунок в лампе для Flos.

Светильник Джаспера Моррисона Smithfield сделан для той же марки и по тому же принципу. Снаружи плафоны совершенно просты и напоминают индустриальный свет (Smithfield — известная лондонская баракхолка, и именно там дизайнер подсмотрел эти лампы), а изюминка модели, сотовидная сетка, спрятана внутри. Моррисон хотел создать контраст между грубой формой лампы и рассеянным причудливым светом, который они дают. И это ему удалось. Марка Brand van Egmond, которая славится своими светильниками из рез-



Plisse or Luceplan



Blum or Axo Light



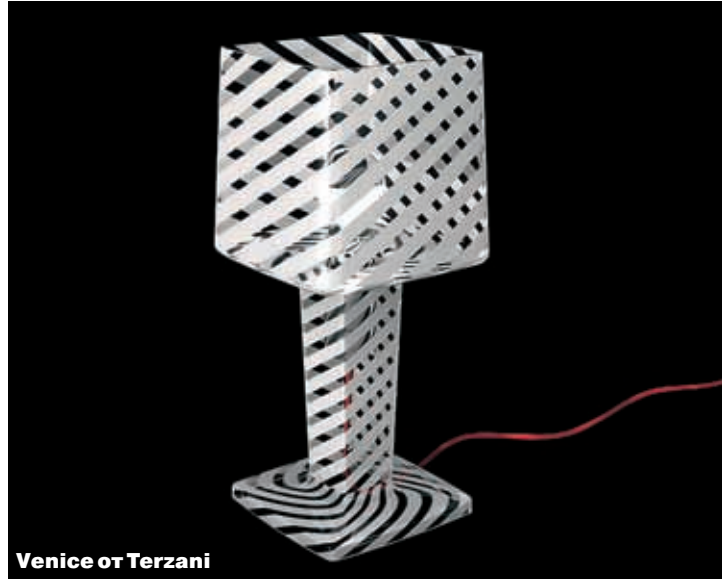
Kaleidolight or Axo Light

ного металла, в этот раз тоже обратился к абажурам. Только она не стала ничего прятать. При взгляде на Lola сразу понятно, что она имитирует коктейльный женский корсет. А фабрика Solzi Luce в лампе Kilt «разобрала» абажур на отдельные дощечки, из-за чего он стал смотреться интереснее (так же и марка Terzani обнажила абажур своего торшера Elice, скрутив его из стальной трубки).

Очень продвинутая марка Fabbian (она как раз из тех, кто часто в погоне за технологиями забывает об уюте) выпустила две похожих модели — Togo-ideale и Riccio. Обе они сделаны из полистилена и имеют почти одинаковую приплюснутую форму, разница лишь в декоре: у первой внутренняя сторона покрыта рисунком, а вторая снаружи украшена маленькими светодиодными лампочками (скорее для красоты, за собственно освещение отвечают большие галогеновые лампы). У Aureliano Toso в модели Derby абажур (есть еще вариант

с круглым плафоном) сделан из прозрачного стекла, оригинальность которого заключается в эффекте «капитоне» — то есть кажется, что стекло как будто простегано.

Что касается ткани, то она, как ни странно, используется чаще всего в плафонах, а не в абажурах. Одна из самых заметных моделей — Wagashi от Foscarini. Это плафоны, которые можно крепить и на стену, и на потолок, состоящие из металлического каркаса и натянутой на него ткани (какой именно, не уточняется, но огнестойкой). В качестве рисунка используются популярный сейчас прием — обработанные на компьютере фотографии. Таких ламп — металлический скелет, обтянутый синтетическим материалом с рисунком, — было на выставке множество. И зачастую этот материал далек от ткани. Например, в моделях Once от Flos и Muse от Axo Light использованы полупрозрачные волокна, испанская марка Arturo Alvarez пустила в



Venice or Terzani



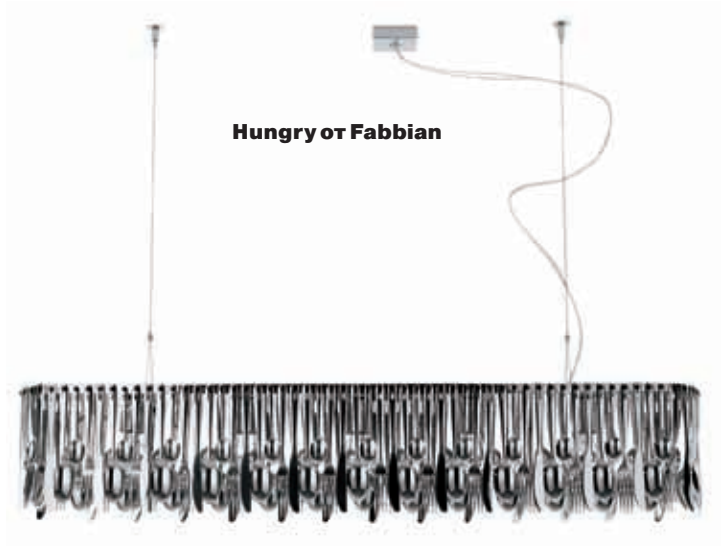
Aurora or Slamp

дело тонкие силиконовые нити (хотя кажется, что плафоны серии Nevo сняты из металлической нити). А иногда от ткани и вовсе остается только форма. Компания Slamp выпустила серию торшеров Foulard («платок»). При беглом взгляде можно предположить, что на лампы наброшены разнообразные платки, причем мы можем угадать даже их марки, однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что платки пластиковые. Тот же прием — имитация накрахмаленной ткани — мы можем видеть у Ingo Maurer (модель Santa Maria Della Luce), Axo Light (Blum) и других.

Сейчас довольно сложно провести границу между стилями, но все вышеописанное — скорее вариации на тему современной лампы. С классикой ассоциируются люстры — большие, многорожковые и с подвесками. Они по-прежнему продолжают вдохновлять дизайнеров, однако точное следование оригиналу из моды ушло. Неobarочные люстры, вырезанных

из пластика, которые были популярны еще недавно, сейчас почти не увидишь. Подвески остались, концепция вроде та же, но результат не имеет ничего общего с классической люстрой. Сохранив роскошный вид, люстры стали все же проще и современнее.

Один из главных производителей классических люстр, Barovier & Toso, предложил целую серию моделей, довольно далеких от классики: это панели, которые крепятся к потолку, со множеством ниспадающих подвесок из муранского стекла. Они сильно потеряли в объеме по сравнению с традиционными люстрами и похожи на цветной дождь, струящийся с потолка. Вариантов подвесок несколько: стеклянные шарики (Optical), сосульки (Penda), спирали (Aspidi) или все это вместе (Medley). Стеклянные шарики на стальных нитях, да к тому же разноцветные, составляют основу модели Niagara марка Sil Lux. И такой тип люстр сейчас очень популярен.



Hungry or Fabbian



Zahir or Gallery vetri d'arte

Его можно обнаружить даже у марок, не имеющих к свету непосредственного отношения.

Интересную модель Jellyfish предлагает марка Ligne Roset: подвесками здесь работают плетеные из пластика прозрачные шупальца. А люстра Niagara из коллекции Re-Cyclos испанской марки Lladro — и вовсе шедевр. Дизайнер Бодо Сперлейн подвесил на оптоволоконные нити триста белоснежных фарфоровых бабочек, и кажется, что они слетелись на свет лампы. Но необязательно подвески крепятся на одном уровне. Компания Alt Lucialternative использовала традиционную каскадную форму, но вовсе отказалась от стекла.

Модель Charlie состоит из четырех окружностей, с которых свисают тонкие силиконовые трубки, кокетливо завивающиеся на концах. Лампа Several от Gallery Vetri d'Arte — это тоже каскад окружностей с подвесками, и все бы ничего, если бы подвески не были стеклянными крючками. Причем количество их не регламентировано,

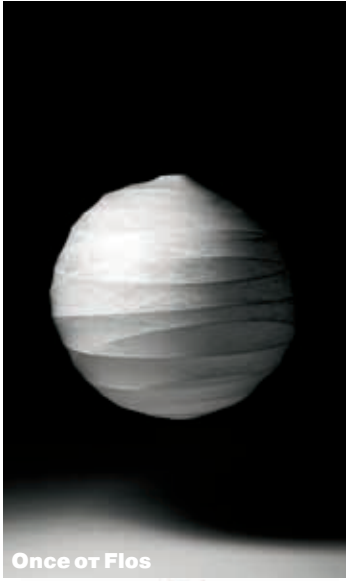


Derby or Aureliano Toso

но, так что вы можете создать люстру нужного вам размера. Лампы Zahir марки Gallery Vetri d'Arte сложно классифицировать, в ней нет ни явного плафона, ни подвесок: лампочки окружены хитросплетением стеклянных трубок. Утверждается, что нет двух одинаковых моделей, поскольку каждый экземпляр делается вручную. Идея канделябра, популярная недавно, в целом позабыта. Ее отголоски можно видеть, например, в модели Floating Candles от Brand van Egmond: лампы выполнены в виде языка пламени и вставлены в металлические «свечи».

Вообще «осмысленные» подвески сейчас крайне актуальны. Fabbian представила люстру Hungry, использовав в качестве подвесок столовые приборы. Такое мы уже видели, но всякий раз смешно. Эта модель удобна тем, что, похоже, приборы можно снимать и пускать непосредственно в дело.

Марка Ingo Maurer, в отличие от многих, нередко использует посторонние предметы



Once or Flos



Several or Gallery vetri d'arte

для создания ламп. В этот раз она представила модель TU-BE, в создании которой участвовал Рон Арад: она состоит из тридцати алюминиевых тюбиков, предположительно из-под зубной пасты. Другая склонная к шуткам марка, Antologie Quartett, предлагает лампу из самых натуральных зонтов.

К сожалению, большинство представителей этой тенденции — то есть лампы, сделанные из всякой всячины, — в Москве не продаются. Пускать в дело разный хлам предпочитают начинающие дизайнеры или маленькие студии, и хотя их вещи вызывают всяческое восхищение, получают призы и оказываются в музеях, в московские магазины они почти никогда не попадают. А жаль, они выглядят очень оригинально и в то же время, за счет использования привычных вещей, уютно. Ну да ладно, даже московское ассортимента вполне достаточно, чтобы найти что-то подходящее для любого дома или квартиры.

Юлия Пешкова



Изысканная роскошь в сочетании с практичностью и точным расчетом — вот что такое «Ближняя дача». Именитый жилой комплекс в Вольском 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. Прелесть этого дивного места ценились веками — русскими боярами, князьями и советской элитой.

Сегодня «Ближняя дача» предлагает чудесное решение для тех, кто всегда мечтал сочетать несочетаемое — собственный дом на природе и минутную доступность до центра города.

Квартиры в «Ближней даче», светлые и просторные, обеспечены передовыми системами отопления и кондиционирования, пожарной и охранной сигнализациями, а виды из окон на Поклонную гору и Вольский лес станут достопримечательностями ваших апартаментов.

Преимущества и уникальные особенности жилого комплекса существуют не на бумаге, в каждом из них вы можете воочию убедиться.

Квартал уже построен и введен в эксплуатацию, идет выдача свидетельств о собственности, все работы по благоустройству территории также завершены.

Двухуровневые квартиры на первых этажах, встроенные в жилой комплекс, имеют дополнительные индивидуальные выходы на 200-летнюю липовую аллею и собственные оригинальные дворiki. 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, личный 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.

Инфраструктура элитного квартала обеспечивает полную автономность: собственный мини-маркет, кафе, пункт химчистки, фитнес-центр с бассейном. Клубная атмосфера «Ближней дачи», системы безопасности уровня VIP гарантируют вам и вашим близким спокойную жизнь в атмосфере роскоши и уюта.

Перво-классные дома

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

Новостройки Москвы и Подмосковья

933-7606 • “ДСК-1 и Ко”
www.dsk1.ru реализация квартир

ДОМ краеведение

«Дом Грибоедова» не по Булгакову

легенды

Исторический факт: гигантский пожар 1812 года почти полностью изменил архитектурный облик Москвы. До той поры она напоминала огромное село, беспорядочно застроенное деревянными усадьбами, затем стала застраиваться преимущественно каменными особняками. Многие дома, на стенах которых висят таблички, увековечивающие их обитателей, на самом деле послепожарные новоделы. Например, «дом Грибоедова» на Новинском бульваре.

Сегодня на углу Большого Девятинского переулка и Новинского бульвара (бывшей улицы Чайковского) стоит под номером 17/1 классический двухэтажный особняк песочно-золотистого цвета с крохотной мансардой. На фасаде портретный барельеф с именем Александра Сергеевича Грибоедова. Поэта, гусара-добровольца времен войны 1812 года (в боях участвовать не пришлось), гениального драматурга, композитора (автора двух вальсов), а также выдающегося дипломата в период конфликтов между Россией, Персией и Турцией в первой половине XIX века.

Так вот. Часто приходится слышать от москвичей, живущих неподалеку, будто именно в стенах «золотистого» особняка провел детство и отрочество Александр Грибоедов. Это не совсем так. Точнее, совсем не так. Между вымыслом и действительностью, по образному выражению самого драматурга, «дистанция огромного размера». Да, некоторое время автор «Горя от ума» и впрямь жил в доме на данном участке земли. Однако вовсе не в существующем сегодня здании, так как во время пожара прежняя усадьба Грибоедовых сгорела. Догля. Как, впрочем, все вокруг.

Кстати, в романе Михаила Булгакова «Мастер и Маргарита» тоже упоминается некий «грибоедовский» дом. Так и написано: «Старинный двухэтажный дом кремового цвета поместился... в глубине чаклого сада, отделенного от тротуара бульварного колыха резною чутунною решеткой. Небольшая площадка перед домом была заасфальтирована, и в зимнее время на ней возвышался сугроб с лопатой, а летом она превращалась в великолепнейшее отделение летнего ресторана под парусиновым тентом. Дом назывался «Домом Грибоедова» на том основании, что будто бы некогда им владела тетка писателя. Более того, один московский врун рассказывал, что якобы во втором этаже, в круглом зале с

колоннами, знаменитый писатель читал отрывки из «Горя от ума» этой самой тетке, раскинувшейся на софе...»

Однако экспертами точно установлено, что в данном случае описан дом Герцена на Тверской улице, где Грибоедовы никогда не жили. Зато из архивных источников доподлинно известно, что до 1799 года земельный участок по адресу Новинский бульвар, 17 с главным (парадным) домом, многочисленными хозяйственными постройками и, конечно, обширным плодовым садом (яблонями, вишнями, грушами, кустарниками) принадлежал вдове московского обер-прокурора Анне Алексеевне Волынской. Впоследствии (в 1801 году) ее родственник и предприимчивый дядя Александра Грибоедова, владелец имения Хмелита, что в 30 верстах от Вязьмы, Алексей Федорович (прототип образа Фамусова из «Горя от ума») выкупил городскую московскую усадьбу, а затем выгодно перепродал ее своей сестре Анастасии — матери будущего писателя.

Главный дом тогда был деревянным и одноэтажным. Он находился за высоким дощатым забором, а на входных воротах, как во всех аристократических домах Новинского квартала, непременно красовались так называемые дворянские львы. В просторной прихожей располагалась обязательная гардеробная комната, заставленная вместительными старомодными шкафами. Рядом с парадной залой (с зеркалами по стенам, хрустальной люстрой с восковыми свечами под потолок) для балльных танцев, широко распространенных в Москве тех лет, находилась роскошная гостиная с живописными полотнами, роялем, наборным паркетом и креслами, обитыми кожей.

В диванной предпочитали проводить досуг родители. В буфетной хранились помимо обычной посуды дорогие фарфоровые сервизы. В сундучной комнате — белье. В будуаре хозяйки дома



На самом деле Грибоедов жил в деревянном доме. А то, что мы видим, — новодел XIX века
ФОТО ГРИГОРИЯ СОВЕНКО

на туалетном столике всегда стоял бронзовый колокольчик для вызова слуг.

А еще дом Анастасии Федоровны и ее мужа отставного офицера Сергея Ивановича (скончался в 1814 году) имел вдоль стены длинную галерею (балкон), которая выходила прямо на Новинскую площадь. Свое название она получила по расписным холстам-новинам, которые приносили сюда на продажу подмосковные крестьяне-ткачи. Их стараниями и родилось имя этого уголка Москвы.

Со времен императрицы Екатерины II вплоть до 1862 года особенно многолюдно здесь становилось на Рождество. Тогда все семейство Грибоедовых вместе с гостившими родственниками (среди них по материнской линии были князья Одоевские, Нарышкины, Римские-Корсаковы, графы Разумовские) выходило на домашнюю галерею и подолгу с нескрываемым удовольствием следило за различными представлениями на площади.

Всего за одну предпраздничную ночь она превращалась в «городок-скороспелку», где организовывались знаменитые подновинские гулянья. С разноцветными фейерверками, качелями, каруселями. Палатками для чаепития или чего покрепче в миниатюрных рюмочных, собранных наспех. Комедийными розыгрышами на простенных сценах балаганчиков. Катанием по бульварному колыху (на месте бывшей стены Белого города, разрушенной в XVI столетии) на украшенных яркими лентами тройках

или в экипажах утепленных карет, распродажей сладостей — много всего было.

Порой устроители демонстрировали народу «дикого черного человека» из Африки, который прямо на глазах изумленных людей поедал железные вещи (гвозди, ложки, ножички). Или водили на цепях прирученного, но от этого не менее опасно медведя. Возили на саях «настоящую» египетскую мумию безмянного фараона, чей дух якобы мог ожить в любую минуту. А то задолго до пуска Николаевской (Октябрьской) железной дороги на Новинскую площадь выезжал первый в Москве паровоз «на пару» и катал всех желающих по рельсам. Старики, рассматривая «железного коня» ворчали: «Это до чего же довели народ — самовары запирать стали».

Детвора, катаясь на «самоваре», визжала от восторга, а при встрече с египетской мумией — от необъяснимого ужаса. Родители, укутанные в собольи шубы, умиротворенно улыбались. Однако если Сашенька Грибоедов, увлеченный необыкновенным зрелищем, начинал проситься сбегать на площадь, властная, не терпевшая возражений Анастасия Федоровна всегда отказывала сыну. Мол, раз там многолюдно, стало быть, опасно. Вскоре может случиться. Лошадь затопчет, медведь разорвет или «дикий человек» похитит. В общем, не докучай матери. Позднее в бессмертной пьесе «Горе от ума» Александр Грибоедов напишет, словно с горечью вспоминая московский быт собственного детства: «В мои лета

не должно сметь свое суждение иметь». Кстати, по архивным свидетельствам современников, надменная, если не сказать жестокосердная Анастасия Федоровна (надо же было кому-то сохранять в доме имидж древнего дворянского рода) держала сына Сашеньку и дочь Марию в твердых руках. Во всяком случае, никто из близких людей не замечал за госпожой Грибоедовой проявлений нежности к родным детям. Напротив. Их жизнь, как и всей дворянской детворы этого патриархального московского квартала (будущей улицы Чайковского, затем переименованной в Новинский бульвар), была строго регламентирована и расписана на годы вперед. Так, например, сын и дочь семьи Грибоедовых не имели права показываться на глаза матери, когда вздумается. Утром их приводили няньки: поздороваться. Затем они встречались за обедом в столовой, во время чаепития и ужина.

Это все. Потом родители оставались отдыхать в диванной зале, а чада расходились по своим комнатам. Их у ребят было три — для учебных занятий, различных игр и сна. Пожелать спокойной ночи маленьке и папеньке дети могли тоже только в строго назначенный час. Не случайно, уже будучи студентом словесного отделения (а потом юридического и философского, вольным слушателем экономического и математического факультета) Московского университета, Александр Сергеевич Грибоедов в кругу друзей шутиливо называл расписание дня в своем доме «веселым близким к казарменному типу».

Ну а любимой комнатой для него была та, что для школьных занятий. В ней маленькому и не по годам любознательному другу открывал глаза на мир домашний гувернер — ученый-энциклопедист, библиотечарь Московского университета Иоганн Бернард Петрозиллиус. Маленький Саша все схватывал на лету. Уже в два года он свободно владел (писал, читал, говорил, переводил) французским языком. Позднее увлекся и освоил латынь, английский, немецкий и восточные языки. В частности, хинди и фарси, которые пригодятся впоследствии на дипломатическом поприще.

Последнее, что запомнил одноэтажный дом Грибоедовых, — гнетущую атмосферу 1812 года. Тогда Александр Сергеевич добровольно записался корнетом в Московский гусарский полк и впервые, несмотря на категорические возражения матери, отправился в армию прямо из родной усадьбы. Больше он ее никогда не увидит.

После «злого московского пожара» и изгнания французов на месте пепелища Анастасия Федоровна по примеру соседней

(в частности, князей Оболенских, чей сын поручик Евгений Оболенский позднее станет членом тайного общества декабристов) начала сооружать ничем не примечательный безликий особняк, работу над которым завершила в 1814 году. Первый этаж здания строители возвели из камня (чтобы больше не горел), а второй сделали деревянным. Сыну новый особняк до такой степени не понравился, что «Горе от ума» он предпочел дописывать не в родных стенах, а в доме своего друга по гусарскому полку Степана Бегичева, жившего на Мясницкой, 12. И вообще Александр Сергеевич редко навещал мать.

Летом 1817 года почти одновременно с А. Пушкиным и будущим декабристом В. Кюхельбекером Александр Грибоедов поступил на службу в Коллегию иностранных дел в Санкт-Петербурге. Несколько позднее блестящему дипломату предложили отправиться в качестве секретаря русской дипломатической миссии в США или Персию (Иран). Грибоедов размышлял недолго и оставил выбор на Тегеране. Вроде не прогадал. В 1828 году за организацию подписания Туркманчайского мира с Персией его отозвали в Петербург, возвели в чин статского советника и наградили золотым орденом Святой Анны, усыпанным бриллиантами.

В новый московский особняк матери сын в последний раз заезжал тоже по пути в Иран, как министр-резидент (глава посольства России) в Тегеране, где 29 января 1829 года трагически оборвалась его жизнь.

Через пять лет после кончины сына, похороненного в грузинском монастыре Святого Давида на горе Мтацминда, Анастасия Федоровна продала (весной 1834 года) свой московский дом купцу Ивану Федоровичу Сидельникову. И это примечательно: в России нарождался класс предпринимателей, который все активнее вытеснял с насиженных мест титулованных Фамусовых. Новые «хозяева жизни» снесли особняк Грибоедовых до основания и построили совсем другое здание. В конце 50-х годов XIX столетия его приобрело в собственность купеческое семейство Усковых. Ну а в советское время тут размещались ведомственные конторы.

Сейчас в особняке (на участке бывшей усадьбы Грибоедовых) тоже находится не музей-квартира великого русского драматурга, а офис. Неподалеку (надо же!) Министерство иностранных дел России, а рядом посольство США, куда в свое время Александр Грибоедов отказался ехать. Что же касается Новинского бульвара и его окрестностей, то жить здесь сегодня, как и в прежние времена, чрезвычайно престижно.

Галина Кириллова

КВАРТИРЫ СТАНОВЯТСЯ ДОСТУПНЕЕ



КОМПАНИЯ «ДОН-СТРОЙ» И БАНК ВТБ 24 ПРЕДСТАВЛЯЮТ СОВМЕСТНУЮ ПРОГРАММУ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ВСЕ ОБЪЕКТЫ «ДОН-СТРОЯ».

- Преимущества программы:
- Минимальный размер собственных средств – **5%**
 - Ставка по кредиту – от **9%** годовых в валюте (после окончания строительства)
 - Длительный срок кредитования – **до 30 лет**
 - Приобретение квартиры **без привлечения дополнительных поручителей и обеспечения**

Более подробную информацию об условиях ипотечного кредитования и объектах можно узнать по телефону 105 47 47 и на сайте www.don-stroy.com



ИПОТЕКА



ВТБ24

СВОЯ КВАРТИРА
В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

от **1500*** В МЕСЯЦ
*(37500 рублей)

ДОМ НА БЕГОВОЙ



«ДОМ НА БЕГОВОЙ» — ЛИДЕР ПРОДАЖ В ВЫСШЕЙ КАТЕГОРИИ: УДОБСТВО ТРАНСПОРТНЫХ КОММУНИКАЦИЙ И БЛИЗОСТЬ РАЙОНА К ЦЕНТРУ ГОРОДА И ДЕЛОВОМУ «СИТИ».

ИЗМАЙЛОВСКИЙ



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ИЗМАЙЛОВСКИЙ» РЯДОМ СО ЗНАМЕНИТЫМ ПАРКОМ — САМОЕ ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В СВОЕЙ КАТЕГОРИИ. ВПЕРВЫЕ ВЫСКИЕ СТАНДАРТЫ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ПРИМЕНЕНЫ ДЛЯ БИЗНЕС-КЛАССА

ЭКОПАРК ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ



КОНЦЕПТУАЛЬНО НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА В САМОМ ЗЕЛЕНОМ РАЙОНЕ ГОРОДА — НА ГРАНИЦЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА «ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ». РЕСУРСОБЕРЕГАЮЩИЙ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЙ ДОМ

КВАРТАЛ НА ПЛЮЩИХЕ



РАСПОЛОЖЕН В ТИХОМ РАЙОНЕ ЦЕНТРА МОСКВЫ, В ОКРУЖЕНИИ ЗЕЛЕННЫХ СКВЕРОВ И ПАРКОВ, РЯДОМ С НОВОДЕВЯТИННЫМ МОНАСТЫРЕМ И ХРАМОМ АРХАНГЕЛА МИХАИЛА

ДОМ НА МОСФИЛЬМОВСКОЙ



ПЕРВЫЙ В МОСКВЕ НЕВОСКРЕС КЛАССА ДЕ ЛЮКС. УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС РАСПОЛОЖИЛСЯ НА ЗАПАДЕ СТОЛИЦЫ, В РАЙОНЕ МОСФИЛЬМОВСКОЙ УЛИЦЫ НА ВОРОБЬЕВЫХ ГОРАХ

БИРЮЗОВА, 41



НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС РАСПОЛОЖЕН В ОКРУЖЕНИИ ТИХОЙ ОСНОВНОЙ РОЩИ В УЮТНОМ ЗЕЛЕНОМ РАЙОНЕ НА СЕВЕРНО-ЗАПАДЕ МОСКВЫ

А ТАКЖЕ: АЛЫЕ ПАРУСА V КОРПУС, БИРЮЗОВА, 33, СЕДЬМОЕ НЕБО, ДОМ В СОКОЛЬНИКАХ, ДОМ НА ПОКРОВСКОМ БУЛЬВАРЕ



ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ПРОГРАММА



АРЕНДА КВАРТИР — ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ
ДОХОД ДЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ



TRADE-IN — ЗАЧЕТ СТОИМОСТИ ВАШЕЙ
КВАРТИРЫ В СЧЕТ ПРИОБРЕТАЕМОЙ



УНИКАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ



КОМПАНИЯ «ДОН-СТРОЙ» 105 47 47, 105 49 30

WWW.DON-STROY.COM