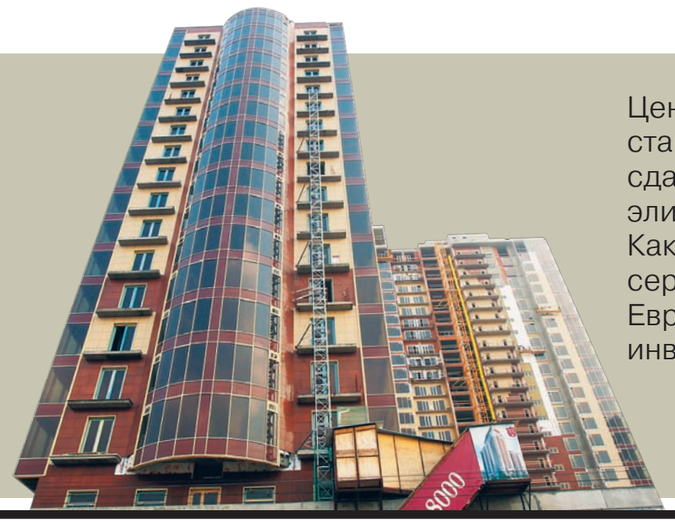
Коммерсантъ
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Четверг 18 ноября 2010 №45
kommersant.ru
10045

ДОМ



Цены на городское и загородное жилье временно стабилизировались **2** | Почему задерживается сдача домов бизнес-класса **6** | Какие проекты элитного жилья вскоре появятся в Москве **7** | Какова на самом деле цена экологических сертификатов **14** | Кто скорее выйдет из кризиса: Европа или Америка **16** | Как правильно инвестировать в зарубежную недвижимость **17** |

В Сочи 21 ноября впервые торжественно отметят старт горнолыжного сезона. Туристов и спортсменов ждут трассы сразу трех современных горнолыжных курортов: «Роза Хутор», «Горная карусель» и «Лаура». Подъемники и трассы старейшего в Красной Поляне горнолыжного комплекса «Альпика-Сервис» пока закрыты на реконструкцию.

Предолимпийские катания

Сочи

«Развитие города как горнолыжного курорта, развитие питьевого профиля позволяет нам рассчитывать на все большее количество отдыхающих в период межсезонья, и эти показатели год от года растут»,— отметил глава города Анатолий Пахомов.

А если растут показатели количества отдыхающих, значит, когда Поляна заработает в полную силу, мест в гостиницах поближе к горнолыжным трассам на всех не хватит, а тем, кому повезет их занять, придется платить втридорога. Так что любителям отдыха на горных лыжах имеет смысл обзавестись в Красной Поляне собственным жильем.

По словам Ирины Симоновой, риэлтора сочинской компании «Городской риэлторский центр», сейчас в Красной Поляне хорошим спросом пользуются небольшие, главным образом однокомнатные квартиры в многоквартирных домах. Цена начинается от 1,7 млн рублей за квартиру в новостройке, возведенной под крышу. «Есть спрос и на земельные участки под строительство индивидуальных домов,— рассказывает она.— Стоимость участка площадью 8 соток может

АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

колебаться от 8 млн до 10 млн рублей в зависимости от рельефа и окружения».

Сейчас, например, выставлены на продажу квартиры в жилом комплексе в центре поселка Красная Поляна (мкр. Садовый № 1). Комплекс состоит из двух пятиэтажных жилых домов, расположенных на земельном участке площадью 1466 кв. м. Строительство ведется в новом элитном квартале в живописной горной долине, граничащей с вековым Колхидским лесом. От домов до горнолыжного комплекса «Альпика-Сервис» «Гранд Отеля» десять минут на машине. До моря — 40 минут. До аэропорта — 30 минут. До центра Сочи — час.

На каждом этаже — четыре квартиры площадью от 60 до 90 кв. м, в цоколе — паркинг на 22 машины, центральные коммуникации. Цена — от 65 тыс. до 75 тыс. рублей за 1 кв. м в зависимости от этажа (первый дешевле).

(Окончание на стр. 10)

Выбор корзины

валюта

Рынок ипотеки постепенно восстанавливается, банки возобновляют выдачу жилищных кредитов под плавающие ставки или в экзотических валютах, от которых они практически отказались в кризис. Правда, банкиры отмечают, что брать ипотечные кредиты в иностранной валюте выгодно только тем заемщикам, которые получают доход в аналогичной валюте — в противном случае риски роста стоимости кредита в результате курсовых колебаний по-прежнему высоки.

Кредит по доходу

Ипотека в иностранной валюте, практически исчезнувшая в кризис, постепенно восстанавливает свои позиции на рынке. Такие кредиты были очень популярны до кризиса, поскольку ставка по ним была невелика, а из-за благоприятных курсовых колебаний ежемесячный платеж мог варьироваться в выгодную заемщику сторону.

Весьма популярны до кризиса были кредиты под плавающие ставки, привязанные к значению рыночного индикатора. По таким кредитам ставка была, как правило, самая низкая, и заемщики все чаще выбирали именно этот вид кредитования.

В кризис выдача всех видов кредитов в иностранной валюте практически прекратилась, поскольку в результате курсовых колебаний их стоимость выросла в несколько раз. Такое изменение поставило под угрозу платежеспособность многих заемщиков, и банки, сокращая свои риски, фактически отказались от выдачи таких кредитов.

Однако сейчас ситуация меняется, и кредиты в иностранной валюте снова возвращаются на рынок. По данным Банка России, в первой половине года выдача таких кредитов ежемесячно увеличивалась в среднем на 30–50%, а за тот же период прошлого года — на 15–20% в месяц.

Банкиры советуют брать кредиты в иностранной валюте тем заемщикам, которые получают доход в аналогичной валюте или располагают соответствующими активами. «Валютные кредиты прежде всего интересуют заемщиков, чей доход привязан к валютному эквиваленту,— отмечает финансовый директор DeltaCredit Елена Кудлик.— Такие кредиты интересны также тем, чей доход не привязан к нему, но кто хочет получить меньшую ставку, приняв на себя валютный риск, и уверен, что сможет расплатиться быстрее контрактного срока, тем самым минимизируя срок, который он будет нести этот риск».

Беря кредит в валюте, в которой он получает доход, заемщик снижает собственные риски. «Выгода для заемщика, имеющего ипотечный кредит в иностранной валюте, в том, что он застрахован от колебаний курса валют и имеет возможность кредитоваться под более низкий процент»,— поясняет советник президента Транскредитбанка Сергей Платонов.

(Окончание на стр. 3)

Реклама ООО «Легион Строй Ресурс». Застройщик ОАО «ЛГМ». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.4suns.ru

МОЯ ЖИЗНЬ. МОЙ ДОМ.

УНИКАЛЬНЫЙ ДОМ ПО УНИКАЛЬНОЙ ЦЕНЕ *

Элитный жилой комплекс «ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА» объединяет в себе качества, необходимые для современной жизни на высшем уровне. Расположившийся всего в километре от Кремля в историческом центре столицы – Замоскворечье, переулки которого хранят атмосферу старой Москвы. «ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА» – настоящий подарок для тех, кто ценит стиль, комфорт и наивысшее качество жизни. В состав жилого комплекса входят 214 квартир и пентхаусов с каминами и панорамным остеклением, из которых открываются виды на Кремль, Храм Христа Спасителя, набережную реки Москвы и историческую застройку Замоскворечья. Неоклассический стиль комплекса определяет высочайшие требования к качеству строительства и отделки, а современный уровень технического оснащения и передовые инженерные решения создают максимально комфортные условия для проживания.

* В связи с завершением строительства мы готовы предложить нашим покупателям специальные условия приобретения на ограниченное количество оставшихся квартир. Все подробности о специальных условиях и сроках их действия Вы можете получить по телефону (495) 229 04 66 или на сайте www.4suns-dom.ru

+7 (495) 229 04 66

www.4suns-dom.ru

LEGION DEVELOPMENT
ЛЕГИОН ДЕВЕЛОПМЕНТ

ДОМ ЦЕНЫ

Неоправданные ожидания

город

Октябрь заставил риэлторов более трезво взглянуть на ситуацию и перестать ждать всплеска цен на московские квартиры. Отложенный из-за аномальной жары и смога спрос был почти полностью реализован уже в начале октября, и рынок опять притих.

Мечты и реальность

Надежду, что осенью наконец-то начнется массовый подъем цен на жилье, в риэлторов вселил еще апрель, поставивший рекорд по числу сделок купли-продажи квартир в Москве. Их было зарегистрировано 7,93 тыс., на 66% больше, чем за аналогичный период 2009 года, и на 18% больше, чем даже в докризисном апреле 2008 года (данные Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии). Более осторожные эксперты отмечали, что, вероятнее всего, к осени отложенный спрос себя, наоборот, исчерпает, но многие хотели верить в лучшее, ведь традиционно именно к концу года цены на квартиры идут вверх. Действительно, в сентябре игроки московского рынка заметили растущую активность покупателей, но ее причиной стала не столько сезонность, сколько отложенный спрос, скопившийся за летние месяцы смога и аномальной жары.

В результате октябрь принес разочарование. «Спрос, сформированный в жарко-дымные летние месяцы, почти полностью реализовался в сентябре и первой половине октября»,— вспоминает гендиректор «Ипотек.ру» Дмитрий Овсянников.

С ним соглашается гендиректор «Релайт-Недвижимости» Олег Самойлов: «Оживление рынка должно было начаться примерно в третьей декаде сентября. Однако за первым всплеском спроса чего-либо существенного не последовало». По данным агентства МИАН, если в сентябре темпы роста цен значительно превышали 1%, то в октябре произошло замедление, а по отдельным сегментам — фиксация или снижение. Так, на вторичном рынке недвижимости Москвы средняя стоимость квадратного метра снизилась на 0,1% — со 153,3 тыс. руб. до 153,1 тыс. руб. Цены в сегменте жилья экономкласса в октябре выросли на 0,2% против 2% в сентябре: средняя стоимость квадратного метра составила 163,9 тыс. руб. Жилье бизнес-класса также незначительно подорожало — на 0,1%, до 210,5 тыс. рублей за 1 кв. м.

Сегмент элитного жилья, представленный в основном клубными домами Остоженки, никаких всплесков также не показал: цены за октябрь выросли на 0,2%, составив в среднем $26 090 за 1 кв. м, отмечает директор департамента жилой недвижимости Chesterton Екатерина Тейн. Олег Самойлов опасается, что в будущем могут возникнуть сложности в сегменте обменных сделок. «Небольшие и недорогие квартиры хоть и не слишком активно, но продолжают дорожать, при этом более дорогие объекты либо стоят на месте, либо чуть-чуть снижаются. В результате бюджеты разъездов попросту не позволяют укладываться в желаемые параметры»,— отмечает эксперт.

В отличие от «вторички», московский рынок новостроек в прошедшем месяце вел себя чуть более оживленно. На протяжении октября столичные девелоперы медленно, но верно вносили корректировки в свои прайс-листы, отмечает ведущий аналитик ФСК «Лидер» Сергей Грудолов. По данным МИАН, средняя стоимость квадратного метра нового жилья увеличилась на 0,43% (рост в сентябре был на уровне 0,1%) и составила 161,8 тыс. руб. Квартиры бизнес-класса прибавили в цене 0,3%, достигнув 170,2 тыс. руб. за 1 кв. м, экономкласса — всего 0,1%, зафиксировавшись на показателе 115,9 тыс. руб. за 1 кв. м. Наибольший прирост продемонстрировали новостройки элитного сегмента: по данным Chesterton, такие квартиры подорожали на 2,8%, а средняя стоимость квадратного метра достигла $11 625. «Узость предложения ограничивает потенциал дальнейшего роста рынка. Так, крупнейший проект „Садовые кварталы“ в настоящее время приостановил продажи, „Трилогия“ и „Четыре солнца“ практически полностью распроданы,— сетует Екатерина Тейн.— Довольно активно идут продажи в „Итальянском квартале“, но очевидно, что этого проекта недостаточно для удовлетворения спроса на элитные новостройки».

«Текущий покупательский спрос на новое жилье в октябре по-прежнему продолжал расти, намного опережая темпы роста количества предложений»,— отмечает гендиректор агентства МИАН Василий Митько. Так, в отличие от сентября, когда, по словам Сергея Грудолова, на продажу было выставлено 15 тыс. квартир в новостройках (прирост к августу 9%), в октябре объем такого предложения составил всего 15,5 тыс. квартир (прирост к сентябрю всего 0,5%). В октябре на рынок вышло несколько новых объектов: начались продажи в жилом комплексе экономкласса «Мичурино» (застройщик — «Ведис Групп»), вспоминает гендиректор «Миэль-Новостроек» Мария Литинецкая. По данным руководителя аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрия Таганова, в октябре 2010 года общий объем предложения квартир в Москве вырос на 5,2%, до уровня 52,5 тыс. объектов. Объем предложения по столичным округам увеличивался в диапазоне от 2,2% (ЦАО) до 5,5% (ЗАО). Перевеса же в сторону покупателя или продавца на московском рынке жилья пока не происходит, и скорее, по мнению риэлторов, сложившаяся ситуация напоминает восточный базар. «Продавцы не спешат продавать и неохотно идут на уступки в цене — как-никак надежда на целый торговый день впереди. Покупатели, которые уже пришли и ищут требующиеся им товары, пытаются выторговать хоть какую-то скидку»,— улыбается директор по маркетингу ГК «Пионер» Владимир Трибрат.

Ипотека нам поможет

Риэлторы напоминают, что реальную картину рынка можно будет дать после анализа результатов предновогодних месяцев, на которые обычно приходится максимальное количество зарегистрированных сделок. Пока же, по словам Олега Самойлова из «Релайт-Недвижимости», вероятность сравнительно быстрого преодоления рынком всех последствий кризиса сомнительна. «Если нынешний сезон так и пройдет в режиме „ни шатко ни валко“, в обозримом будущем нас ожидает продолжение периода стагнации,— рассуждает господин Самойлов.— Интерес потребителей будет, как и сегодня, сосредоточен на наиболее дешевом жилье, а активность спроса продолжит демонстрировать весьма средние показатели». При этом, согласно прогнозам ФСК «Лидер», уровень цен, в частности, на московские новостройки все же будет неспешно корректироваться в сторону их постепенного увеличения. Таким образом, к концу года они поднимутся на 4–5%. По оценкам Дмитрия Таганова, к концу года рост цен в среднем составит около 2% и по итогам декабря стоимость квадратного метра в Москве на вторичном рынке жилой недвижимости может составить порядка 195 тыс. руб. (при расчете средней стоимости квадратного метра «Инком» учитывает все сегменты рынка). Элитные жилые объекты до конца года прибавят в цене в среднем около 2–3%, предполагает директор по развитию «Калинка-Риэлти» Алексей Сидоров.

Активность покупателей на рынке поддерживает растущая доступность ипотечных кредитов, признаются девелоперы и риэлторы. «Если в 2009 году на вторичном рынке доля ипотечных сделок составляла 5%, то в октябре этот показатель равняется уже 20%, то есть практически достигнут докризисный уровень, когда доля ипотечных сделок на „вторичке“ составляла 25%»,— радуется директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский. Оживление на рынке сделок с привлечением ипотечного кредитования подтверждают и данные группы ПИК: в среднем, доля продаж квартир с использованием ипотечных кредитов в третьем квартале 2010 года в группе составила более 9% по сравнению с 3% в первом квартале. Растущая активность покупателей привела к тому, что за девять месяцев 2010 года объем продаж квартир ПИК вырос на 364% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Для сравнения: за январь—сентябрь 2009 года за один рабочий день в группе ПИК продавалось всего 4,8 квартиры, за аналогичный период 2010 года — уже 16,2. «С 1 октября 2009 года по 1 октября 2010 года цены на недвижимость в наших проектах экономкласса выросли на 10% в Москве и на 6% — в Московской области»,— говорит первый вице-президент группы компаний ПИК Артем Эйрамджанц.

«Во время кризиса многие банки перестали рассматривать заемщиков, чьи доходы подтверждаются иначе, кроме как справками по 2-НДФЛ. Сейчас большинство банков учитывает и „дополнительные доходы“»,— говорит Дмитрий Овсянников. По его словам, если раньше банки требовали, чтобы ежемесячный платеж по кредиту от дохода заемщика составлял 40%, то сейчас есть банки, считающие, что заемщик может тратить и 70% от своей зарплаты на погашение задолженности.

Маргарита Федорова

Конец сезона

аренда

Оживший летом рынок аренды жилья в Москве в первые осенние месяцы стал сбавлять обороты. Спрос уменьшился, но, несмотря на это, цены в октябре еще успели подрасти. Впереди затишье, прогнозируют риэлторы — придется ждать начала следующего сезона.

Все-таки она дорожает

Уже в сентябре по сравнению с августом спрос снизился на 2,8%, и октябрь продолжил эту тенденцию, отмечает первый замдиректора компании «Миэль-Аренда» Мария Жукова. Ее слова подтверждают данные Penny Lane Realty: в октябре объем предложения на московском рынке аренды жилья по сравнению с сентябрем остался на прежнем уровне, но спрос уменьшился на 4,3%. «В этом году после очень активного и результативного по сделкам сентября первая половина октября неожиданно сильно просела: было мало звонков и еще меньше показов. Однако в следующие две недели октября спрос снова вернулся на свой обычный уровень»,— рассказал руководитель отдела аренды элитных квартир Penny Lane Realty Вадим Ламин.

Впрочем, несмотря на снижение спроса, аренда столичных квартир в октябре все же подорожала. По данным Penny Lane Realty, ставки в сегменте квартир экономкласса в октябре выросли на 6%, в сегменте бизнес-класса — на 4%, аренда самых дорогих квартир подорожала на 2%.

Но такой рост ставок, видимо, в ближайшее время прекратится и цены, демонстрируя незначительные колебания в 2–3%, до начала следующего сезона останутся на достигнутом уровне. По данным «Инком-Недвижимости», в настоящее время в Москве средняя стоимость аренды однокомнатных квартир составляет 33,04 тыс. рублей в месяц, «двушек» — 58,64 тыс. рублей, трехкомнатных квартир — 103,58 тыс. рублей. В октябре московская «однушка» экономкласса обходилась арендатору в 27,4 тыс. рублей в месяц, бизнес-класса — уходила уже по цене 43,3 тыс. рублей. Двухкомнатные квартиры экономкласса стоили 37,6 тыс. рублей, бизнес-класса — 63,8 тыс. рублей в месяц. Разница в стоимости «трешек» этих двух категорий превышала 40 тыс. рублей: среднее предложение в бизнес-классе составляло 93,1 тыс. рублей в месяц.

География предложения

В октябре наибольший выбор предложения был у тех, кто искал квартиры в центре Москвы: здесь, по статистике «Инком-Недвижимости», было выставлено на рынок около 11 тыс. лотов. Меньше всего квартир было представлено на юге столицы — всего 1,96 тыс. Как и в предыдущие месяцы, самое обширное предложение на московском рынке аренды в октябре было в сегменте жилья экономкласса. В сегменте же аренды элитных квартир, как рассказала директор департамента аренды IntermarkSavills Галина Ткач, объем предложения продолжает уменьшаться: относительно сентября октябрьское снижение составило 8%.

Если на рынке аренды городского жилья риэлторы ждут и дальнейшего снижения спроса, характерного для зимнего периода, на рынке загородного жилья грядет всплеск активности в преддверии новогодних праздников. Многие москвичи уже приобрели привычку проводить длинные праздники вне мегаполиса, отмечают брокеры. Пока же в октябре, по данным «Миэль-Аренды», максимальным спросом пользовались коттеджи в ценовом диапазоне $1–3 тыс. в интервале 20–29 км от МКАД. По словам Марии Жуковой, самый дешевый домик в этой территориальной зоне можно было арендовать в южном направлении от Москвы по цене 15 тыс. рублей в месяц, самое дорогое предложение октября — коттедж на западном направлении в 10 км от МКАД за 1, 35 млн рублей.

Маргарита Федорова

Переменный спрос

загород

В отличие от московского рынка жилья, сбавившего взятые в сентябре темпы, рынок коттеджных поселков и земли в октябре сохранил запал. Пока объем сделок держится на прежнем уровне, признаются риэлторы, но покупатели уже нацелены на межсезонные скидки.

Не сбавляя скорость

Октябрь не разочаровал игроков рынка загородной недвижимости. Большинство риэлторов и девелоперов отметили, что продажи в прошедшем месяце были сопоставимы с показателями сентября. Некоторые рапортовали даже об увеличении активности клиентов. Так, по словам гендиректора «Красивой Земли» Ильи Сапунова, в октябре у компании было примерно на 20% больше сделок, чем в сентябре. «Спрос наблюдался не только на розничные участки, но и на крупные наделы, а также участки промышленного назначения»,— отмечает он.

Многие игроки рынка соглашаются с тем, что предпочтения покупателей постепенно меняются. «Инвестиционных сделок с землей становится меньше. Это видно в том числе и по тому, как совершаются сделки. Они становятся более длинными: люди приезжают на просмотр зачастую от трех до пяти раз и тщательно выбирают участок в самом поселке»,— делится наблюдениями коммерческий директор UNIPARX Service Александр Коваленко. По его словам, обращения покупателей становятся более целевыми: «Количество сделок в октябре оказалось сопоставимым с показателями сентября, при этом число звонков в октябре было в два раза меньше, чем в сентябре, а число показов — примерно на 15%». Директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмитрий Цветков отмечает среди особенностей октября появление желающих приобрести загородную недвижимость стоимостью свыше $5–7 млн. По его мнению, количество таких клиентов будет расти.

Также в октябре набирала силу и обнаружившаяся еще в начале осени тенденция сокращения числа поселков без подряда. «Из 180 выставленных на продажу поселков на участки без подряда сейчас приходится 58%, еще 42% поселков предлагают смешанную концепцию. Еще весной это соотношение, по нашим оценкам, составляло 78% и 22%»,— приводит статистику директор по маркетингу УК «Абсолют Менеджмент» Анна Шишкина. По ее прогнозам, к концу года эта тенденция станет еще более очевидной, поскольку покупатели проявляют все больший интерес к участкам с домом, но поселки без подряда еще пару лет будут прочно занимать долю рынка в 40% и более.

На подмосковном рынке снова стали пользоваться спросом готовые дома в высоких ценовых сегментах ФОТО АЛЕКСАНДРА ПЕТРОСЯНА

Это мнение разделяет советник президента финансово-строительной корпорации «Лидер» Григорий Алтухов: «Несмотря на выход на рынок ближнего Подмосковья значительного числа поселков без подряда на строительство, в частности за счет отказа от строительства ранее заявленных вторых очередей в таких поселках, как „Ново-Луговая“, „Шоколадный“, желающих инвестировать „просто в землю“ недостаточно». «Октябрь показал, что спрос сдвинулся в сторону готовых проектов»,— соглашается директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игорь Заугольников.

Активность покупателей позволила девелоперам и продавцам земли вносить корректировки в свои прайс-листы. «Мы по своим поселкам проводим ежемесячную коррекцию цен в 3–5% в сторону увеличения»,— рассказывает Анна Шишкина. По ее словам, так же поступают и другие девелоперы, но только по тем проектам, где шли активные продажи. «В поселках, где продажи стоят или идут очень вяло, а таких на рынке не меньше 40%, цены по-прежнему ползут вниз. С начала осени дисконт по таким поселкам составил 10%»,— отмечает госпожа Шишкина. По словам Александра Коваленко, компания UNIPARX Service подняла цены в двух своих поселках — «Заповедные поляны» (105 км от МКАД по Симферопольскому направлению; с 15 тыс. до 17 тыс. рублей за сотку) и «Красивая Земля» (110 км от МКАД по Симферопольскому направлению; с 20 тыс. до 22 тыс. рублей за сотку). «В этом году на загородном рынке пока незаметен фактор сезонности. Если в 2009 году в октябре подавляющее большинство компаний уже практически свернуло рекламную активность, то сейчас этого не происходит»,— добавляет он. По мнению Дмитрия Цветкова, своеобразной стимуляцией покупательской активности стал рост стоимости недвижимости. «Люди стали понимать, что дешеветь она больше не будет, и сделки начинают заключаться после того, как первоначально выбранный объект уже „ушел“»,— отмечает он.

По данным портала Zemer.ru, на первичном рынке земли (новые дачные участки, участки без подряда) средняя цена на сотку в Московской области в октябре выросла на 0,39%, до 265 812 рублей, на вторичном рынке (земля в деревнях, дачных товариществах) — на 0,58%, до 209 776 рублей. Для сравнения: год назад на «первичке» сотка стоила около 261 063 рублей (+1,81%), на «вторичке» — 215 746 рублей (–2,76%). По данным «Красивой Земли», на данный момент примерная стоимость участков в пределах 30 км от МКАД составляет 150–420 тыс. рублей за сотку, 30–70 км от МКАД — 45–180 тыс. рублей за сотку, за пределами 70 км — 35–80 тыс. рублей. При этом наиболее активно сделки проходят на территории так называемого среднего Подмосковья — районов в 40–80 км от МКАД: на этот сегмент приходится около 40% покупательского спроса.

В ожидании распродаж

В октябре часть покупателей загородной недвижимости заняли выжидательную позицию, делятся наблюдениями риэлторы. «В сегменте розничных участков складывается ощущение, что многие, кто собирается купить землю, специально ждут осени-зимы, так как надеются на уступчивость продавца в межсезонье и появление осенне-зимних скидок»,— говорит Илья Сапунов из «Красивой Земли». С ним соглашается руководитель компании «ЗемАктив» Юлия Северинено. По ее словам, многие смотрят объекты повторно, но откладывают покупку на потом. «В первую очередь это касается покупателей загородной недвижимости без подряда, так как в любом случае строительство своих домов они начнут не раньше весны 2011 года»,— отмечает эксперт.

Впрочем, риэлторы и девелоперы настаивают, что таких массовых распродаж, какие были в прошлом году, ожидать сейчас не стоит. «На рынке уже нет острых кризисных явлений. Вероятно, скидки будут меньше, чем в предновогодний период прошлых лет, и не у всех девелоперов загородной недвижимости»,— полагает Юлия Северинено. Ей вторит Игорь Заугольников из Rodex Group: «Все возможные снижения цен произошли до начала 2010 года. Оставшиеся же на рынке компании-застройщики, которые не меняли концепцию проектов, чтобы сохранить их и не останавливать строительство, не пойдут на демпинг».

Илья Сапунов не столь категоричен. По его мнению, по ряду поселков можно ожидать появления незначительных дисконтных программ, которые продлятся до февраля-марта 2011 года. Это будут проекты, реализация которых подходит к концу и девелоперы стараются распродать остатки. Юлия Северинено уверена, что отложенный спрос будет реализован в ноябре-декабре, когда покупателю станет ясно, что ждать больше нечего — нужно покупать. «Весь октябрьский потенциал раскрутится и проявит себя в полной мере не ранее середины ноября»,— отмечает Дмитрий Цветков из Penny Lane Realty.

В целом ситуация на рынке загородной недвижимости стабилизировалась и вне зависимости от скидок цены к концу года подрастут, уверены игроки рынка. Но прирост будет незначительный — по оценкам, коммерческого директора 11 Invest Самира Джафарова, он не превысит 5%.

Не ожидая сильного скачка цен, риэлторы надеются, что в предновогодние месяцы число сделок на рынке существенно увеличится. Известно: за ноябрь и первую часть декабря делается около 25% всех годовых продаж на загородном рынке.

Маргарита Федорова

Среднесрочная стагнация

индекс

WINNER INDEX. 01–31.X.2010 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.

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

Во второй половине октября — начале ноября мы наблюдали существенно возросшую изменчивость показателя цены.

Если в течение двух месяцев, с 13 августа по 13 октября, ширина коридора цены составляла 1% (6,580–6,648 пункта), то всего за 25 дней, с 20 октября по 5 ноября, показатель цены снизился почти на 3% (с 6,689 до 6,509 пункта). Мы не считаем такое падение долгосрочной тенденцией, однако наблюдавшееся снижение после двухмесячной стагнации свидетельствует об отсутствии краткосрочной перспективы роста цены. Это отличает нынешний год от прошлого. За сентябрь и октябрь 2009 года показатель цены вырос почти на 6% (с 5,810 до 6,153 пункта).

Уже традиционно продолжает увеличиваться показатель объема. За месяц (с 5 октября по 5 ноября нынешнего года) количество предложений увеличилось на 16%. Новый рекорд составил 93,115 пункта. Аналогичный период прошлого года сопровождался лишь полуторапроцентным ростом показателя объема. Очевидные различия двух сезонов (нынешнего и прошлогоднего) демонстрируют существенную смену настроений участников рынка. Если прошлая осень прошла под знаком оживления на фоне ожидания завершения кризиса, то нынешняя задает тренд среднесрочной стагнации. Те, кто должен был уйти с рынка, его уже покинули. Те, кто смог адаптироваться, уже сделали это. Новая расстановка цен сложилась. Но принципиально новых идей для резкого изменения ситуации не видно.

Мы уже говорили, что отказ от спекулятивности пойдет рынку недвижимости только на пользу. «Скучно» в данном случае не значит «плохо». Скорее наоборот, можно говорить о «консервативности» и «надежности», каким и принято видеть рынок недвижимости в устойчивых странах.

Мы считаем, что нынешняя стагнация является инкубационным периодом для вызревания здоровых идей для развития рынка. Но период этот, похоже, не будет коротким.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

ДОМ ДЕНЬГИ

Выбор корзины

валюта

(Окончание. Начало на стр. 1)

Как правило, кредиты в иностранной валюте берут обеспеченные заемщики, совершающие крупную сделку. «Выбор валюты — российской или иностранной — зависит от размера кредита,— говорит директор департамента частного и корпоративного кредитования компании Penny Lane Realty Роман Строилов.— Как правило, по сделкам до 12–15 млн рублей 90% кредитов оформляется в рублях. По сделкам 15–30 млн рублей уже 50% кредитов оформляется в валюте. По сделкам свыше 30 млн рублей подавляющее большинство клиентов предпочитает брать кредиты в валюте. При этом отмечается рост валютных сделок именно на крупные займы».

Наши и чужие

Едва оправившись после кризиса, банки начали возобновлять классические ипотечные программы в иностранной валюте. Сейчас практически все банки, работающие на рынке ипотеки, предлагают подобные программы. Причем многие банки готовы кредитовать в иностранной валюте покупку как строящегося жилья, так и квартир на вторичном рынке. Самые низкие ставки по-прежнему могут предложить госбанки. Например, Сбербанк предоставляет кредиты в долларах США и евро на приобретение, строительство, реконструкцию или ремонт объекта недвижимости под залог кредитуемого объекта недвижимости.

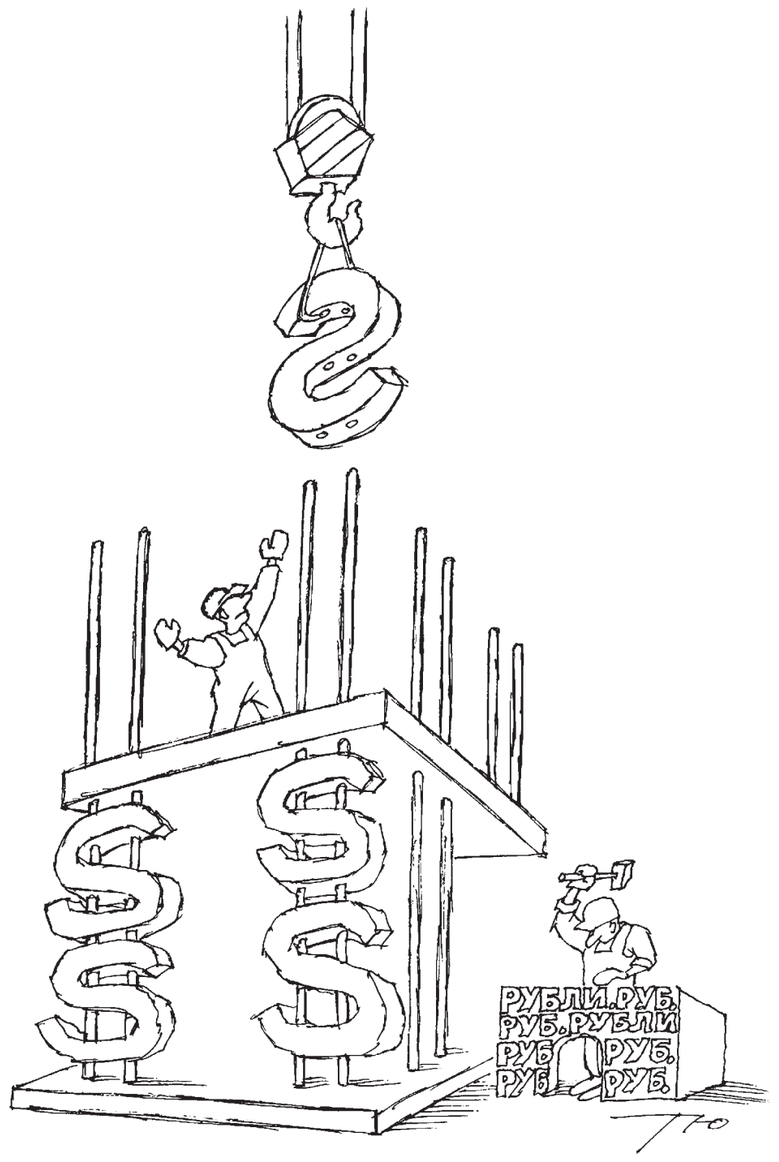
Ставки по кредитам в иностранной валюте составляют 9,1–12,1% годовых, минимальный первоначальный взнос — 15%. Банк готов предоставить кредит в таких валютах и при первоначальном взносе 10%, однако в этом случае приобретаемый объект должен быть построен или строиться с участием Сбербанка, а обязательным условием является залог кредитуемого объекта недвижимости. ВТБ 24 также предлагает кредиты в долларах США и евро на приобретение жилья на вторичном рынке, а также в новостройках. Кредиты на приобретение квартир на вторичном рынке выдаются при минимальном первоначальном взносе 10% под 9,7–12,1% годовых. Приобретение квартиры в строящемся доме банк готов кредитовать при первоначальном взносе не менее 20% под 9,1–11,85% годовых. Альфа-банк выдает ипотечные кредиты на покупку жилья только на вторичном рынке под 10–13% годовых.

Более выгодные условия по кредитам в иностранной валюте могут себе позволить российские дочерние подразделения иностранных банков. Они фондируются в том числе за счет средств материнского банка, которые получают в иностранной валюте, поэтому они могут предложить более низкие ставки для заемщика. В то же время иностранные банки, как правило, более консервативно подходят к оценке рисков заемщика, что делает получение кредита у них более сложным — например, такие банки могут не кредитовать покупку новостроек или увеличивать размер первоначального взноса. Райффайзенбанк предлагает ипотеку на покупку жилья на вторичном рынке под 9,25–11% годовых при условии первоначального взноса не менее 25%. Юникредит-банк кредитует покупку готовых квартир под 10,5–11% годовых при минимальном первоначальном взносе 20%. Банк «Нордеа» предлагает такие кредиты в евро и долларах США под 9–11% годовых.

Остатки экзотики

Традиционно ипотечные кредиты в иностранной валюте выдаются в долларах США и евро. Накануне кризиса набирали популярность кредиты в так называемых экзотических валютах — японских иенах и швейцарских франках. Однако в кризис ряд этих валют был подвержен резким колебаниям, курсы резко менялись, соответственно, менялся и размер ежемесячного платежа заемщика. Наиболее активно кредиты в японских иенах выдавал Банк Москвы, который пока не возобновил такие программы. Сейчас банки попрежнему с осторожностью относятся к кредитам в экзотических валютах — осторожность эта обусловлена и текущим состоянием валютного рынка.

Ипотечные программы в валютах помимо долларов и евро выдает разве что ОТП-банк, сохранивший программы кредитования в швейцарских франках. Сейчас ставка по такому кредиту составляет 9,1–11,1% годовых. При этом аналогичные кредиты в долларах США и евро банк выдает под 9,9–11,5% годовых. Однако курс швейцарского франка выше курса доллара США — на 3 ноября он составлял 31,1 рубля, в то время как доллар США на эту же дату стоил 30,7 рубля. Такие кредиты интересны заемщикам, располагающим активами в этой валюте, отмечает руководитель продукта ОТП-банка Сергей Мазурик. «Это могут быть, например, вклады в иностранных валютах, по которым они получают проценты,— продолжает эксперт.— Основное преимущество кредитов в швейцарских франках — низкая процентная ставка, что существенно облегчает заемщикам осуществление платежей, а также позволяет сэкономить денежные средства для возможного последующего досрочного погашения кредита. Любое досрочное погашение по ипотечному кредиту — это оптимизация расходов заемщика по данному кредиту, облегчение его финансовой нагрузки, и чем быстрее заемщик выплатит кредит, не дожидаясь срока окончания кредитного договора, тем меньше он уплатит процентов банку за пользование кредитом».



СЕРГЕЙ ГОНИН

Для заемщиков, не располагающих доходом в экзотической валюте, такой кредит будет сложен в обслуживании. «Сложности может создать уже покупка экзотической валюты, ведь банки могут брать за такую конвертацию комиссию, что в итоге увеличит платеж заемщика,— продолжает Сергей Платонов.— Порой заемщик платит даже двойную комиссию, когда банк рубли заемщика конвертирует в американский доллар или евро, а затем в валюту, на которую не установлен курс рубля».

Банки, кредитующие в таких валютах, признают, что спрос на них невелик. «Объемы выдач в швейцарских франках невелики, их доля в общем объеме фактически не меняется,— указывает Сергей Мазурик.— Этот продукт был запущен в период экономической нестабильности, так как данная валюта была в меньшей степени подвержена курсовым колебаниям». По сделкам до 20 млн рублей заемщиками выступают в основном наемные работники. «Кредиты больше 20 млн рублей берут собственники бизнеса, которые имеют доход в иностранной валюте,— продолжает Роман Строилов.— Процентные ставки по кредитам в валюте ниже, поэтому большие кредиты лучше не брать в рублях. Даже 0,25–0,5% разницы от суммы в $2 млн или $3 млн будет огромной экономией».

Свободное плавание

Возобновляются и программы, востребованные до кризиса, но ставшие слишком дорогими во время финансовой нестабильности: кредиты под переменную ставку, значение которой колеблется в зависимости от значения рыночного индикатора, к которому ставка привязана. Для кредитов в иностранной валюте в качестве такого индикатора, как правило, берется значение ставки LIBOR (лондонская межбанковская ставка предложения депозитов в долларах США) или Euribor (ставка предложения на европейском рынке межбанковских кредитов в евро). Значение индекса увеличивается на фиксированное число процентов годовых и пересматривается в зависимости от колебания индекса несколько раз в год. После кризиса банки стали активнее предлагать кредиты под так называемые комбинированные ставки: сначала на определенное время ставка фиксируется, а затем становится плавающей. Юникредитбанк предлагает такие кредиты в долларах США и евро под 10% годовых на первые три года, а затем под LIBOR1 6M / Euribor2 6M + 8%.

«Риск кредита в иностранной валюте известен всем — это валютный риск, а кредит, предоставленный в иностранной валюте с плавающей или переменной процентной ставкой,— это помимо валютного риска еще и риск изменения переменной величины, к которой привязана плавающая ставка по такому кредиту»,— предостерегает Сергей Мазурик.

Тем не менее кредиты в иностранной валюте под переменную ставку по-прежнему могут быть интересны квалифицированному заемщику, соответственно, ряд банков возобновил выдачу таких ссуд. «Кредиты с плавающими ставками, как долларовые, так и рублевые, востребованы той категорией заемщиков, которые собираются погасить данные кредиты досрочно,— поясняет Елена Кудлик.— Они понимают, что несут риск роста ставки, но за это они в момент кредитования получают ставку значительно ниже фиксированной».

Банк «Дельтакредит» предоставляет кредиты в долларах США и евро под LIBOR + от 7,75 до 8,85 пункта в зависимости от первоначального взноса и срока кредита. Юникредит-банк предоставляет такие кредиты под LIBOR1 6M / Euribor2 6M + 8% на срок до 30 лет. Причем после кризиса программа была несколько модифицирована: теперь заемщик может на определенном этапе фиксировать ставку по кредиту, снизив свои риски. Такие кредиты есть у ОТП-банка, который и до кризиса отличался необычными ипотечными программами. В зависимости от срока кредитования банк предлагает такие ссуды в долларах США, евро и швейцарских франках под LIBOR 1 год + 8,5 или 10,5 пункта. «Кредиты в иностранной валюте с плавающей/переменной процентной ставкой привлекательны своей низкой процентной ставкой и востребованы, возможно, больше на короткий срок фактического кредитования, но риск резкого изменения, увеличения или уменьшения процентной ставки таких кредитов присутствует в значительной мере»,— говорит Сергей Мазурик.

Пока банкиры с осторожностью оценивают перспективы развития ипотечного кредитования в иностранной валюте. «Спрос на ипотечные кредиты в иностранной валюте в 2011 году можно привязать к общему экономическому развитию в мире. На этот фактор влияют и стабильность иностранных валют, и экономическая стабильность стран, в валюте которой предполагается брать ипотечный кредит»,— объясняет Сергей Мазурик. «Если в течение следующего года не будет заметной волатильности на рынке мировых валют, то доля валютных кредитов будет расти, если же курс доллара будет расти по отношению к рублю, то заемщики предпочтут брать кредиты в рублях»,— заключает Елена Кудлик.

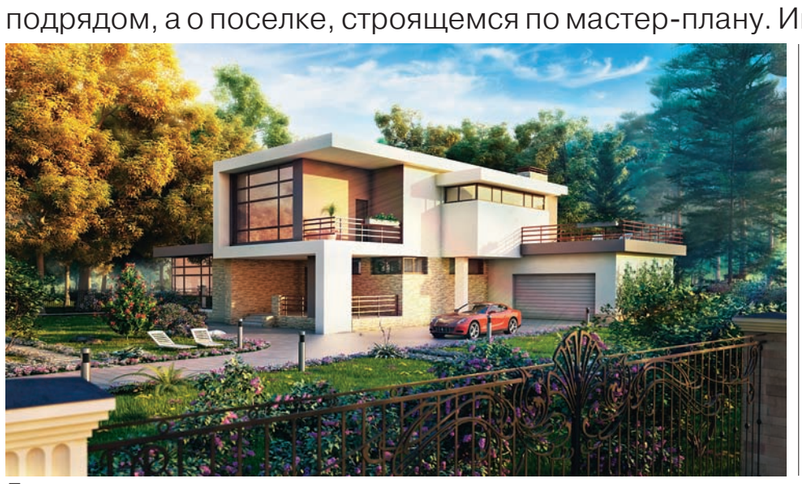
Анна Афанасьева

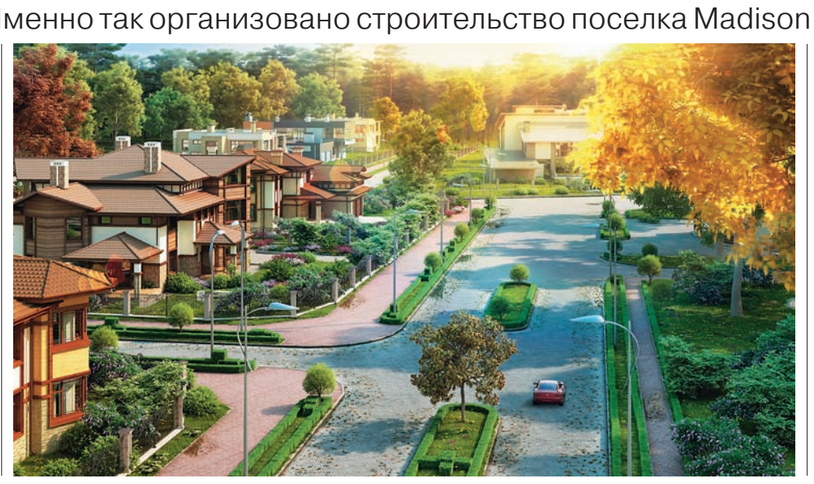
дом проекты

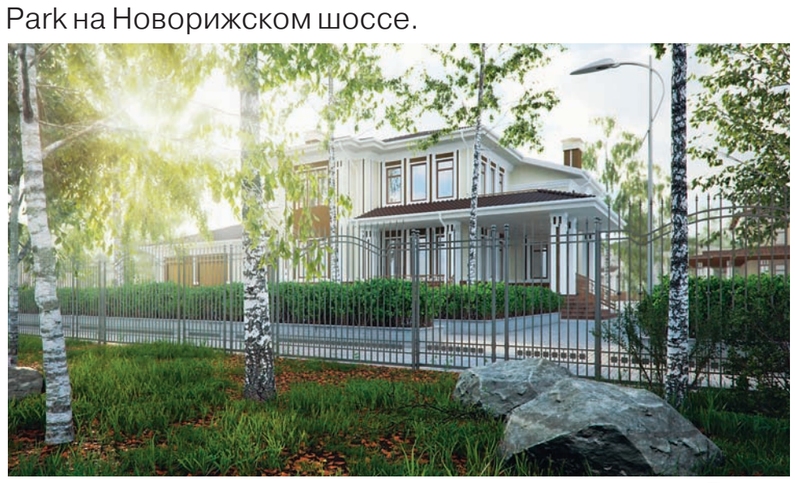
Парк среди леса

Подмосковье

Появление нового элитного проекта на подмосковном рынке — редкое событие в последние два года. Тем более если речь идет не просто о поселке с обязательным подрядом, а о поселке, строящемся по мастер-плану. Именно так организовано строительство поселка Madison Park на Новорижском шоссе.







Дорога с продолжением

«Это временная дорога, после окончания строительства переложим ее заново»,— говорит риэлтор из Villagio Estate, когда мы едем к поселку Madison Park по трассе, проложенной в густом сосновом бору. Можно было бы удивиться: а чего ее перекладывать? Вполне пристойная асфальтовая дорога, не какая-нибудь бетонная времянка. Ко многим элитным поселениям приходится добираться куда более ухабистыми проселками.

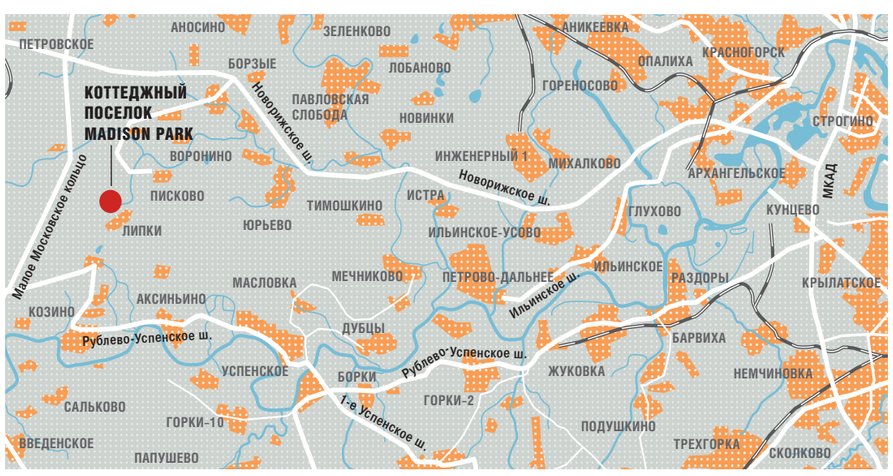
Но я не удивляюсь. Только что мы въехали на территорию конгломерата из шести элитных поселков Villagio Estate и прокатились по уже готовой трассе, ведущей в уже готовые поселки. Эта трасса сделала бы честь любому европейскому пригороду: идеальное покрытие, яркая разметка. Мне кажется, жители «Гринфилда», «Риверсайда» или «Миллениума», возвращаясь вечером в свои дома, должны сразу сбрасывать с себя все городские стрессы, оказавшись на этой дороге среди вековых сосен. И я понимаю: да, конечно, то ответвление, которое ведет в Madison Park, еще предстоит привести в соответствие с окружением.

Madison Park — это продолжение линейки элитных поселков от Villagio Estate: «Шервуд», «Лазурный берег», «Риверсайд», «Гринфилд», Monteville и Millennium Park. Все эти поселки объединяют две качественные характеристики — прекрасная экология в лесном окружении и транспортная доступность, всего 24 км от МКАД по скоростной Новорижской магистрали. И это не какой-то муравейник: каждый поселок обособлен от соседей и имеет свои обширные общественные зоны с парками и прудами. При этом жители поселков могут пользоваться внутренней инфраструктурой своих соседей.

Но из всех этих поселков строящийся Madison Park, пожалуй, самый обособленный: с трех сторон он окружен лесом. Защищенность и приватность — то, что чувствуешь сразу, попав на его территорию. Несмотря даже на то, что по подмосковным меркам этот поселок может сам по себе считаться мегапроектом: в нем 165 домовладений (впрочем, в Millennium Park, например, вчетверо больше). Но зато треть участков граничит с лесным массивом. А сами участки — от 20 соток до 1,5 га. Так что приватность сочетается с простором.

Есть у Madison Park еще одна особенность, которая относится скорее к разряду психологических. Дело в том, что практически вся застройка, которая позиционируется как «новорижская»,— это освоение новых (созвучие случайно) земель. То есть бывших территорий сельхозназначения вперемежку с сельскими поселениями, которые в последние десятилетия превратились в дачно-коттеджные. И даже березовые аллеи и парки с экзотическими деревьями, которые мы можем увидеть на территории Millennium Park, были высажены в последние три года.

А Madison Park — это другая история. Он находится ближе всех к Рублево-Успенскому шоссе, рядом со стародачным поселком Липки и одноименным фешенебельным пансионатом. То есть примыкает к местам расселения «старой аристократии». Но, по свидетельству риэлторов, именно Madison Park часто выбирают люди, которые одновременно рассматривают варианты покупки дома на «дальней Рублевке».



Особенность мастер-плана

В настоящее время Madison Park — это сплошная стройка. В центре поселка выведено под крышу несколько домов, недалеко от центральной въездной группы появился котлован — абрис будущего пруда, вчерне готовы внутренние дороги.

Новичок в строительном деле, пожалуй, решит, что строительство на начальной стадии. А вот профессиональный девелопер, да и просто опытный покупатель, сразу определит, что полдела уже сделано. Коммуникации готовы, газ, водопровод и центральная канализация подведены к каждому будущему домовладению. Или взять те же внутренние дороги. Это на самом деле бульвары с двумя полосами движения в каждую сторону. Между прочим, многие загородные застройщики делают внутренние дороги вообще однополосными, с «кармашками», чтобы пропустить встречный автомобиль. Но в настоящем фешенебельном поселке подобная экономия неуместна.

И, пожалуй, самая интересная особенность поселка: его центральная часть застраивается по мастер-плану. То есть не под конкретного заказчика-покупателя (и на его деньги), а независимо от продаж и за счет девелопера. Такая схема строительства хороша в двух отношениях. Во-первых, у покупателей есть возможность выбрать готовый дом или находящийся в завершающей стадии. Во-вторых, девелопер демонстрирует таким образом, что стройка не растянется на годы, а покупатель в означенный срок сможет въехать в свой дом, стоящий в готовом поселке.

Пожалуй, единственный недостаток строительства по мастер-плану — то, что покупатель не может внести изменения в проект в соответствии со своими пожеланиями. Но, во-первых, у Villagio Estate разнообразные проекты домов — всего их около 150, для планового строительства используется два десятка. А во-вторых, самые интересные участки — рядом с лесом — ждут покупателей и будут застраиваться по согласованным с ними проектам.

Если в центральной части поселка участки в основном по 20–25 соток (и цена домовладения начинается от $1,4 млн), то «лесные» участки — по 30–50 соток, а некоторые — больше 1 га. Понятно, что, скорее всего, покупатели этих участков будут заказывать дома больше стандартных 400 кв. м.

Девелоперы обещают закончить и сдать Madison Park уже через год. Если это получится, можно будет говорить о рекорде скорости в создании подмосковного мегапоселка.

Михаил Полинин

ПОСЕЛОК MADISON PARK

Расположение:	Новорижское шоссе, 24 км от МКАД. Прямой выезд на Рублево-Успенское шоссе
Площадь поселка (га):	52
Площадь рекреационных зон (га):	10
Количество участков:	163
Площади участков (соток):	от 20
Ограждения между соседними участками:	невысокий забор и зеленые изгороди
Количество проектов коттеджей:	более 100 вариантов домов, объединенных в коллекции
Площади коттеджей (кв. м):	от 400
Высота домов:	2 этажа
Основной строительный материал:	кирпич
Толщина наружных стен:	2,5 полнотелого кирпича
Кровля:	натуральная черепица
Остекление:	деревянные стеклопакеты
Фасады:	штукатурка, натуральный камень, наборная мозаика, фотокерамика
Внутреннее пространство:	свободная планировка
Пропускная способность въездной группы:	4 автомобиля одновременно
Покрытие внутрипоселковых дорог:	цветная брусчатка
Ширина внутрипоселковых дорог:	25 м
Внешняя инфраструктура:	в радиусе 5 км четыре школы, в том числе в шаговой доступности Первая московская гимназия в поселке Липки; доступ ко всей инфраструктуре Рублево-Успенского шоссе: торгово-развлекательным комплексам, ресторанам; запланировано строительство медицинского и спортивного комплексов
Цена за домовладение:	от 45 млн руб.
Первая очередь строительства:	40 коттеджей
Окончание строительства:	2012 год
Застройщик и продавец:	Villagio Estate

АНАТОЛИЙ БОРИСОВИЧ,
ПРИБЫЛ КУРЬЕР
ИЗ БОЛЬШОГО...
ЛОЖА НА ПЯТНИЦУ...
"РУСЛАН И ЛЮДМИЛА"...

Трилогия
ДОМ В КОТОРОМ СТОИТ ЖИТЬ

Элитный дом «Трилогия», расположенный по адресу Трехгорный вал, 14 — это здание переменной этажности в престижном районе исторической Красной Пресни, вблизи Москвы-реки, Дома Правительства РФ (Белого дома), ЦМТ и строящегося нового делового района «Москва-Сити».

ул. Трехгорный Вал, дом 14, стр.1 | тел.: 640-44-44 | www.trilogia.ru

Застройщик ООО фирма «ТРАНСГИДРОСТРОЙ». Проектная декларация на сайте www.trilogia.ru

Реклама

QUARTIERE ITALIANO

Комплекс элитных особняков

ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

Москва, Фадеева, 4

Строительство ведется ЧК ОО «Слиго Трейдинг Ко Лимитед». Проектная декларация на сайте www.italkvartal.ru

Главные факты о строительстве комплекса элитных особняков «Итальянский квартал»:

- Абсолютный лидер по темпам возведения в сегменте элитной недвижимости в 2010 году
- 1 декабря 2010 года на объекте завершаются монолитные работы
- Единственный жилой объект, строящийся в Тверском районе столицы
- Возводится в одну очередь - вам не придется жить в условиях стройки
- Архитектура в классическом стиле, безусловное качество строительства
- Срок сдачи объекта - 2011 год

28-000-28

italkvartal.ru

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Отложенный «бизнес»

ГОСКОМИССИЯ

Городской бизнес-класс пострадал от кризиса больше, чем другие сегменты рынка. Наиболее громкие и масштабные проекты оказались или заморожены, или в лучшем случае задержаны. В причинах и последствиях этого разбирался корреспондент «Ъ-Дома» **Альберт Акопян**.

ЖК «Измайловский» «Дон-Строй» обещает закончить до конца года ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

Обложили их, обложили

Проблема жилья бизнес-класса заключается в том, что сильнее всего кризис ударил по основной целевой аудитории этого сегмента, по источникам доходов этой группы населения. «Большие годовые бонусы, доходы от продажи небольших пакетов акций во время IPO, выгодная и доступная ипотека — все это ушло на время кризиса и только сейчас потихоньку восстанавливается,— констатирует директор по исследованиям компании Chesterton Александр Уточкин.— Еще не сформировавшийся средний класс и его верхний сегмент получили серьезный удар, и на то, чтобы оправиться от него, уйдет некоторое время».

В последние докризисные годы девелоперы сделали основную ставку на этот сегмент, обозначился существенный перекос в сторону проектов бизнес-класса. Победила точка зрения, согласно которой места для экономкласса в Москве больше нет. «Бизнес» начали строить чуть ли не в 300 м от МКАД. А в кризис вдруг оказалось, что для покупки этой красоты нет достаточного количества людей с необходимыми запасами наличных денег. Правда, часть объектов «сомнительного» бизнес-класса удалось перепозиционировать в эконом- или комфорт-класс, и они вышли из самой проблемной зоны.

«Сказалось и то, что существенная часть проектов финансировалась за счет предварительных продаж, проходивших на ранних стадиях строительства,— говорит господин Уточкин.— При этом, продав значительную часть квартир с большими скидками, застройщики в некоторых случаях не торопились завершать строительство. Покупателям же, приобретшим недостроенную недвижимость по низкой цене, ничего не оставалось, кроме как терпеливо ждать окончания проекта».

Разговор о проблеме финансирования продолжает управляющий директор агентства «Усадьба» Наталья Кац: «Девелоперы, занимающиеся строительством крупных проектов бизнес-класса, например „Дон-Строй“ или Mirax, в кризис имели чрезмерную долговую нагрузку. В результате строительство было приостановлено. Девелоперские компании были вынуждены рассчитываться за долги с кредиторами своими акциями, возникли новые „союзы“, например „Дон-Строй“ и ВТБ. Новые собственники заинтересованы в том, чтобы строительство было восстановлено в докризисных объемах, и на это было выделено соответствующее финансирование».

О реалиях строительного рынка рассказывает директор по маркетингу и продажам ООО «Квартал Эстейт» Сергей Лушкин: «В основном задержки сроков строительства объектов случаются по двум причинам — финансовой и организационной. Финансовая кухня компаний известна лишь им самим. Сторонним наблюдателям остается лишь догадываться, почему закончились деньги. Строительный рынок продолжает оставаться закрытым. И на вопросы, стоят продажи или идут, как распределяются финансовые потоки, пользуется ли компания кредитными средствами или нет, как обстоят дела с кредитованием в целом, какая финансовая подушка образовалась у компании по итогам реализации предыдущих проектов, ответы знает лишь узкий круг сотрудников застройщика, ответственных за данные направления».

То есть «сторонним наблюдателям» остается «ставить диагноз» почти исключительно по «пульсу» — темпам строительства объектов. И маленьким пакостям, возможность которых заложена в самой практике столичного стройкомплекса. Когда в инвестконтракте, например, не прописываются четко обременения. Или устанавливается одна этажность, а устно оговаривается возможность внесения изменений в дальнейшем. Мы, наверное, никогда не узнаем причин «наезда» мэрии на «лишние этажи» дома на Мосфильмовской, но знаем, что незадолго до этого «Дон-Строй» получил надежный источник финансирования. Как говорится, всюду жизнь и всем жить хочется.

Проблем у объектов бизнес-класса в связи с недавними заявлениями нового мэра, касающимися защиты культурного наследия, возникнуть не должно, уверена Наталья Кац: «Говоря о смене власти в Москве, можно отметить, что это не повлияет негативно на завершение строительства крупных объектов бизнес-класса, поскольку нет конфликта интересов. Все эти комплексы расположены за пределами исторического центра, поэтому препятствий к завершению строительства нет».

В то же время в столице не работают элементарные процедуры, из-за чего тормозится экономическая деятельность. «Например, задержки с выводом с территории застройки сторонних пользователей, даже владельцев незаконных временных строений,— говорит замруководителя юридического департамента инвестиционно-девелоперской компании „Сити-XXI век“ Василий Шарапов.— Довольно часто таких пользователей приходится выселять в судебном порядке. Многие отказываются добровольно освобождать строительную площадку даже при наличии оформленных прав застройщика на земельный участок».

К проблеме финансирования возвращается, резюмируя ее, руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов: «Крупные застройщики и инвесторы, имеющие кредитную историю, находились в лучшем положении, нежели небольшие компании. Крупные банки продолжали активно кредитовать строительство. В итоге либо компания, справившись с финансовыми трудностями и рядом препятствующих факторов, продолжала строительство, либо проект приостанавливался до тех пор, пока не находились инвесторы, а следовательно, и дополнительные средства на его реализацию. В худшем случае девелопер вынужден был продать объект крупным игрокам. Вследствие этого на рынке начались укрупнения. Выдержать конкуренцию могли лишь крупные компании, которые имели возможность привлекать большие финансовые средства или обходиться собственными».

Великолепная пятерка

Что ж, приходится признать, что пути девелоперов бизнес-класса разошлись. И в связи с кризисом, и в связи с другими обстоятельствами.

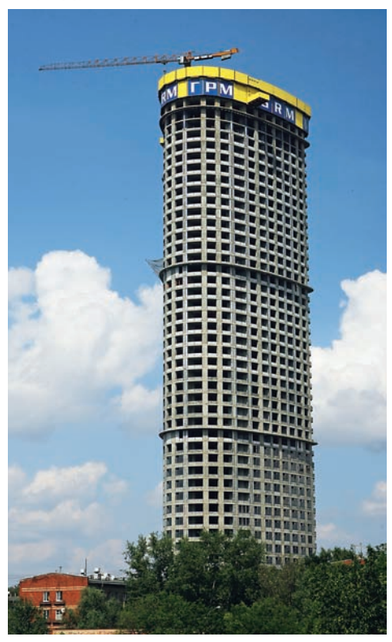
«Интеко» всегда была на первых позициях в первую очередь благодаря административному ресурсу. А вот с банками, за исключением Банка Москвы, отношения у нее не очень-то складывались даже в лучшие для Юрия Лужкова и Елены Батуриной времена. Во всяком случае, проходила информация, что в конце 2008 года ВТБ отказал «Интеко» в кредите. Выручила мэрия, выкупив у «Интеко» участки в Молжаниново, которые компания лет шесть держала по инвестконтракту. Точнее, землю выкупил созданный мэрией некий фонд консолидации участков под строительство в будущем социального жилья. Выкупил только у «Интеко» и растворился. Даже если представить, что компания «Интеко» сохранится, вряд ли она сможет работать в Москве. Хотя бы потому, что никогда не работала в условиях реальной конкуренции.

ГК ПИК всегда лидировала по объемам, но в первую очередь за счет массового жилья, Подмосковья и регионов. И сейчас, похоже, все больше уходит в эти сегменты. Кроме того, основатели компании смогли реструктурировать или погасить часть долгов продажей долей собственности. Ну а хороший задел в экономклассе обеспечил компании завидную живучесть. Можно надеяться, что ее уход из бизнес-класса будет временным.

Компания «Капитал Груп» даже в лучшие времена проявляла предельную осторожность и, как правило, начинала новые проекты, только подведя предыдущие к заключительной стадии — не менее 70-процентной готовности. Поэтому и решать проблемы в режиме цейтнота ей не пришлось.

Глава Mirax Group Сергей Полонский отчаянно борется за свое детище, и по-человечески это вызывает только восхищение. Что-то удается реструктурировать, перенести, но долговая нагрузка велика и новые серьезные кредиты получить крайне трудно. Больше двух лет назад господин Полонский первым открыто объявил, что строительная отрасль свалилась в кризис. Возможно, то или иное решение проблем этой компании станет вехой, которая обозначит окончание кризиса. «Думаю, расчет Полонского на этом и строится,— считает генеральный директор Real Estate Consult Михаил Храмов.— Конечно, какой-то благотворительности со стороны нового мэра ждать не стоит, но и амбиции Собянина тоже понятны. А помощь может иметь самые разные формы. Возможно, что-то скрыто в заявлении мэра о пересмотре концепции делового центра „Москва-Сити“».

Наконец, владельцы «Дон-Строя» поступили прямо противоположно владельцу Mirax Group. Видимо, полностью выйдя из дела. Что ж, произнося словосочетание «проблемы компании», не следует путать понятия «проблемы бизнеса компании» и «проблемы владельцев компании». Владельцы «Дон-Строя» отдали бизнес банку. И это честно по отношению к покупателям жилья, клиентам компании. Задач перехватить 100 млн тут, 200 млн — там, распилить кусочек на один проект, кусочек — на другой, перед этой компанией больше не стоит.

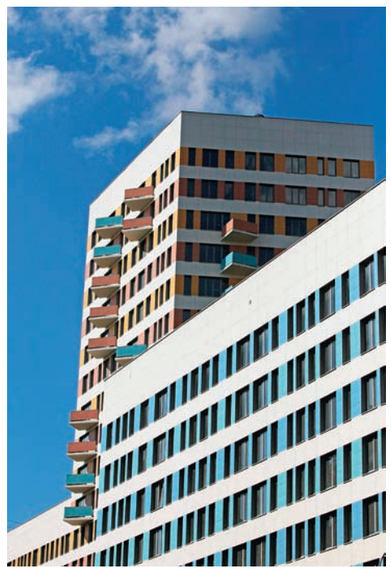


…а «Триколор» строится по графику

ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

Виновники торжества

«Комплекс „Федерация“ состоит из двух башен, возведенных на одном стилобате,— напоминает директор департамента недвижимости, член правления корпорации Mirax Group Кирилл Маслиев.— Башня „Запад“ — 62 этажа, из которых 14 этажей, с 49-го по 62-й, составляют апартаменты,— уже сдана, инвестиционный контракт закрыт, права собственности оформлены. Башня „Восток“ составит 93 этажа. Сейчас работы ведутся на уровне 64-го этажа. В кризис монолитные работы на башне „Федерация“ были приостановлены. Сегодня ситуация меняется, мы активно ведем переговоры с рядом инвесторов о дофинансировании строительства. Жилой комплекс „Дом на Таганке“ сдан, инвестконтракт закрыт. Там остались на продажу последние несколько квартир. В октябре компания подписала инвестиционный контракт на финансирование строительства жилого комплекса Wellhouse на Дубровке. В данный момент на объекте проходит инвентаризация стройматериалов и оборудования, а также подготовка бытового городка для строителей. В течение ближайшего времени работа на объекте будет возобновлена. В конце 2011 года мы планируем уже сдать его».



В Capital Group утверждают, что ЖК «Университетский» готов к сдаче…

ФОТО РИА НОВОСТИ

«У нас нет объектов, которые можно было бы причислить к категории зависших,— сообщила пресс-секретарь Capital Group Евгения Сазонова.— „Авеню 77“ и „Университетский“ полностью построены. „Эко“ — аналогично, „Триколор“ — в графике. Давно построен, сдан „Город яхт“ и оформлены права собственности владельцев квартир этого объекта, который вообще-то относится к категории „премиум“».

«Компания „Дон-Строй Инвест“ получила серьезную поддержку финансового партнера — банка ВТБ, что позволило компании сформировать планы по каждому строящемуся жилому комплексу с четко определенными сроками завершения работ,— говорит пресс-секретарь компании Екатерина Куканова.— В настоящее время на всех объектах идут активные работы с максимальным количеством рабочих и техники, необходимых для скорейшего окончания строительства и ввода домов в эксплуатацию. Так, до конца 2010 года в партнерстве с банком ВТБ компания завершает строительство семи жилых комплексов общей площадью более 700 тыс. кв. м, в том числе таких крупных объектов, как третий корпус ЖК „Дом на Беговой“ и ЖК „Измайловский“. С вводом в эксплуатацию только этих двух объектов будет решен квартирный вопрос более чем 3 тыс. семей».

Бог в помощь. Не совсем понятно, правда, зачем топ-менеджеры компании «Дон-Строй» до сих пор бегают по стройплощадкам, демонстрируя соинвесторам динамику строительства, наличие рабочих, техники и стройматериалов. Хотя, обжегшись на молоке…

Конфликты с дольщиками

В любом случае это лучше пикетов дольщиков. Как, например, дольщиков ЖК «Северный парк». Обыкновенная история. Как принято в Москве, контракт в честной борьбе выиграла компания «Интеко». А затем в 2004 году перепродала его неким ЗАО «Энфилд» и ООО «Экология. Технология. Образование — С» (ЭТО-С), после чего, как говорит член инициативной группы соинвесторов Инна Кан, и начались трудности, хотя постановления и документы выходили исправно. Прагматичные соинвесторы покупали квартиры под формальные гарантии правительства Москвы и неформальные — имя «Интеко», а оказались непонятно в чьих руках.

Возможно, в ближайшее время разрешится ситуация вокруг ЖК «Форт Кутузов» (Mirax Group). «Недавно дольщики этого недостроя обратились к новому мэру Сергею Собянину с просьбой продать его им за символическую сумму,— говорит управляющий партнер Корпорации по страхованию риска незавершенного строительства Юрий Гольдберг.— Они опасаются, что Mirax станет банкротом. Строительство остановилось полгода назад, когда комплекс был готов на 80%. Соинвесторы готовы достроить объект за счет собственного финансирования и реализации оставшихся квартир».

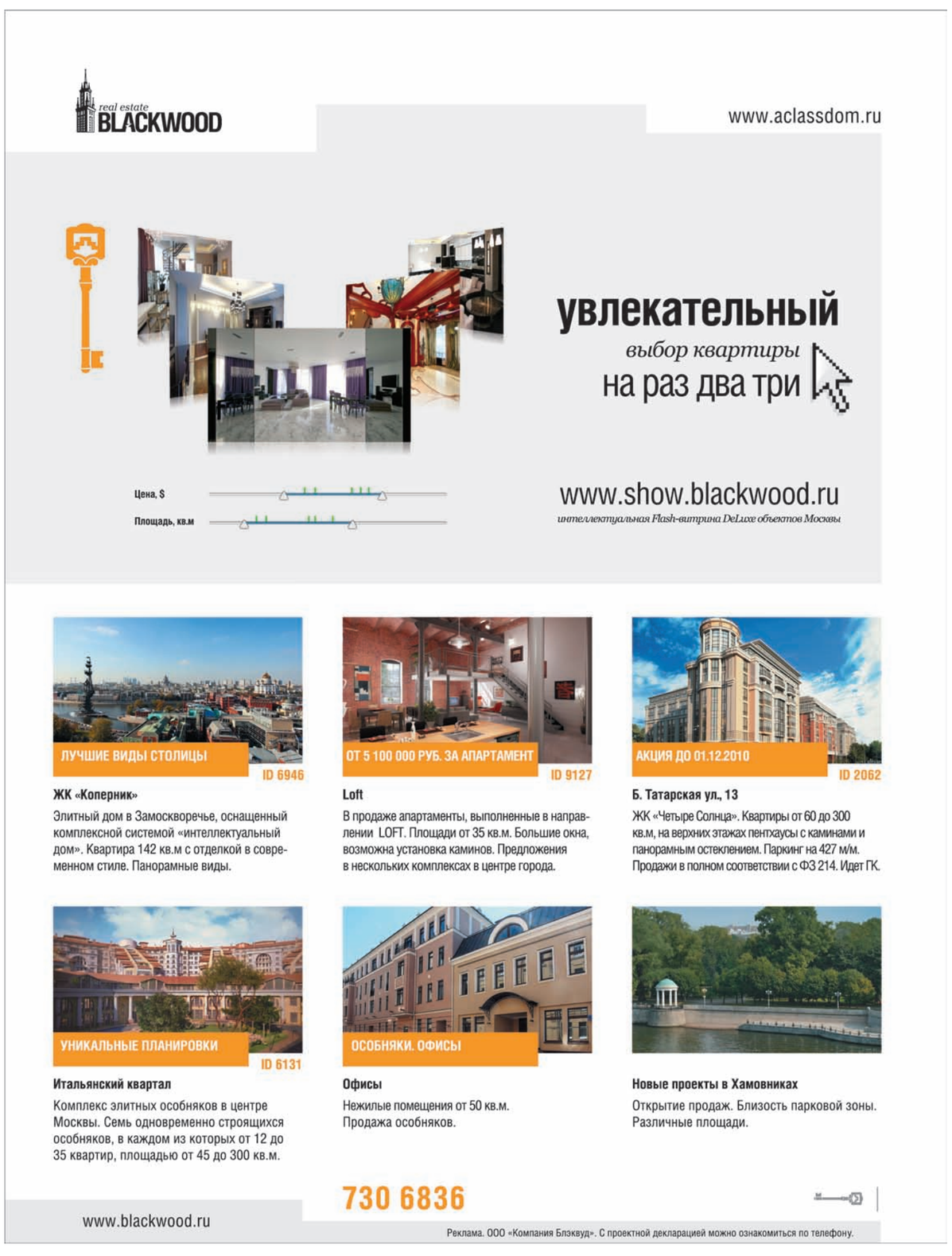
По оценке директора департамента продажи элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александра Зиминского, в Москве разморожено около 65–70% жилых объектов, строительство которых в период кризиса было остановлено частично или полностью: «В большей степени это дома экономкласса, а также новостройки в Подмосковье. Среди жилья бизнес-класса разморозка произошла на уровне всего 55–60%».

В качестве позитивных примеров Александр Зиминский называет объекты в «Сити», «Английский квартал», дом в Большом Афанасьевском переулке, объекты «Дон-Строя». «Покупать недвижимость сейчас не только безопасно, но и выгодно,— заключает господин Зиминский.— Цены еще далеки от докризисных показателей, а риск минимален, так как застройщикам выгодно завершить проект, получить прибыль от продажи жилья и рассчитаться со своими долгами».

Не менее позитивно оценивает ситуацию Дмитрий Таганов: «В настоящее время строительство большинства замороженных проектов возобновилось. Единичные остановленные стройки — проекты мелких компаний, расположенные на окраинах Москвы. Полагаю, в дальнейшем и они возобновят строительство самостоятельно или же найдут инвесторов».

Дольщики ЖК «Северный парк» надеются, что он все-таки будет достроен

ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Элита завтрашнего дня

ожидания

Последние два года эксперты в один голос твердят, что московский рынок элитной недвижимости практически замер, а новые проекты никто не запускает. Однако в действительности это не совсем так: уже в следующем году участники рынка ожидают появления новых объектов. Правда, некоторые из них могут оказаться хорошо забытыми старыми.

Комплексный подход

Девелоперы, действующие на рынке элитной недвижимости, давно переориентировались с камерных, небольших проектов на комплексное освоение дорогой территории. Одним из подобных проектов можно считать жилой комплекс по адресу Малая Пироговская улица, вл. 8. Проект предполагает строительство многофункционального жилого комплекса с развитой инфраструктурой на месте ткацкой фабрики «Моснитки». В 1990-е годы это предприятие несколько раз меняло собственников, входило в петербургский концерн «Кварton», но затем перешло другим владельцам. Девелопером проекта по строительству административно-жилого комплекса на месте фабрики должна была выступить компания «Юниформстрой», однако в 2002 году у компании случились конфликты со столичными властями и дольщиками предыдущих проектов. Несмотря на это, в апреле 2005 года проект все-таки планировалось запустить и производство даже было выведено в Щелковский район Московской области. В марте 2008 года собственником этого проекта стал «Дон-Строй», который смог добиться увеличения общей площади строительства с первоначальных 60 тыс. кв. м. В конце 2008 года вышло распоряжение правительства Москвы, согласно которому компания «Моснитки», которая контролировалась тогда владельцами «Дон-Строя», получала возможность построить на месте фабрики 90 тыс. кв. м.

В соответствии с распоряжением правительства Москвы на участке площадью 1,46 га предполагалось возвести 94,2 тыс. кв. м, в том числе 45,9 тыс. кв. м жилья и автостоянку на 946 машиномест. При этом 100% построенного комплекса должно было быть передано в собственность инвестора. В обмен на это застройщик должен был выплатить департаменту земельных ресурсов города 555 млн руб. и урегулировать все имущественные отношения с собственниками и арендаторами на территории бывшего предприятия. Однако, по данным участников рынка, проект не реализуется до сих пор.

Комплексное освоение территорий стало уже давно обычным делом для рынка элитной недвижимости. Так, в начале ноября компания «Реставрация Н» приступила к освобождению площадки для строительства жилого комплекса из четырех малоэтажных особняков в английском стиле Knightsbridge на земельном участке по адресу ул. Кооперативная, вл. 14/19, вл. 16.

Для реализации этого проекта четыре года назад компания приобрела хлебозавод № 6. Общая площадь участка составляет 3 га, а жилая площадь комплекса достигает 50 тыс. кв. м. В рамках проекта планируется создать несколько объектов инфраструктуры: SPA, фитнес-студию с 25-метровым бассейном, club-cafe и даже частный детский сад. Окончание строительства запланировано на 2014 год.

По тому же пути идут и новички этого сегмента. Так, компания «Ведис Групп», освоившись в сегменте жилья экономкласса и сделав себе имя на реализации проекта жилого микрорайона «Марфино», решила выйти на рынок элитной недвижимости. В частности, она планирует возвести в Хамовниках по адресу 2-я Фрунзенская улица, д. 8 12-этажный жилой комплекс «Андреевский» площадью 25 тыс. кв. м, рассчитанный на 93 квартиры и 193 машиноместа.

«Дом выполнен в неоклассическом стиле и отлично вписывается в архитектурный ансамбль окружающей местности. Уникальность концепции „Андреевского“ заключается в возможности объединить блоки квартир как вертикально, так и горизонтально, что позволяет расширить рамки дизайн-проекта квартиры»,— говорит руководитель департамента элитной недвижимости HomeHunter Татьяна Вакуленко.

Кроме того, по ее словам, инфраструктура комплекса включает детский центр, оздоровительный комплекс со SPA-центром, тренажерным залом, финской и турецкой банями, в комплексе будет располагаться бильярдная и сигарная комнаты с лобби-баром. При этом «Ведис Групп», имеющая большой опыт девелопмента объектов экономкласса, решила продвигать свой элитный проект отдельно от остальных. В частности, для раскрутки нового дома был создан имиджевый сайт-визитка. Правда, пока он не содержит детальной информации о проекте.

«Дон-Строй» возведет клубный дом Smolensky рядом с посольством Великобритании

«Реставрация Н» вскоре начнет строительство малоэтажного комплекса Knightsbridge в Хамовниках

«Компаниям, которые сделали себе имя на массовом жилье, очень трудно работать в узком элитном сегменте — это совсем другая ниша, где ассоциации с типовыми многоэтажками могут сослужить девелоперу плохую службу. Не исключено, что компания захочет выделить особое подразделение по работе над элитным проектом или создаст дочернюю структуру»,— предполагает управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский. В частности, по словам эксперта, это широко практикуется на рынке загородной элитной недвижимости.

Клубы всегда в моде

Проекты клубных домов по-прежнему интересуют рынок, хотя они уже не имеют свойственной подобным проектам 1990-х годов камерности. К таким проектам можно отнести жилой комплекс по адресу улица Бурденко, вл. 11. Архитектор Сергей Скуратов спроектировал новый жилой дом, который будет расположен напротив уже построенного по его проекту комплекса «Белгравия». На этот раз застройщиком является компания «Новый дом — 94», основным владельцем которой значится экс-председатель совета директоров Инвестсбербанка Григорий Кесельман. На участке площадью 0,218 га, напрямую примыкающем к Счетной палате, предполагается возвести жилой дом площадью 12,1 тыс. кв. м, состоящий из двух секций, блоков в пять и десять этажей, с двухэтажной виллой площадью 320 кв. м. В подземной части комплекса будет размещена двухуровневая автостоянка на 94 машиноместа. Архитектурно-планировочные решения в сочетании с конструктивной схемой здания предусматривают возможность выбора различных вариантов планировки квартир. В доме будет 33 квартиры и 480 кв. м офисных помещений. Минимальная площадь квартиры составит 107 кв. м. Предполагаемый срок получения разрешения на ввод дома в эксплуатацию — конец июля 2011 года.

По соседству с посольством Великобритании по адресу 1-й Смоленский переулок, вл. 19–21 «Дон-Строй» возводит клубный дом Smolensky. В шестиэтажном здании площадью 36 тыс. кв. м будут 74 квартиры площадью от 64 до 300 кв. м и автостоянка на 396 машиномест. Архитектурное решение дома основано на сочетании больших застекленных пространств и стилизованной сетки, наложенной на фасад здания.

Дом П-образной формы, во внутреннем охраняемом дворе будет проведено комплексное озеленение. На верхних этажах здания — обширные пентхаусы с террасами. Окончание строительства намечено на 2011 год. Оба проекта реализованы в стиле хай-тек. По мнению гендиректора «Службы недвижимости» Павла Карасева, «объекты точечной застройки чаще возводятся в стиле хай-тек, тогда как для комплексных проектов чаще выбирают классицистический стиль». «Архитектурный стиль элитных жилых комплексов стал более сдержанным. Во внешней и внутренней отделке по-прежнему используются редкие виды мрамора и ценные породы дерева, по-прежнему на самом высоком уровне оборудованы инженерные системы и системы безопасности, но становится меньше или совсем нет кричащей роскоши. Это и следствие борьбы с архитектурными излишествами в результате кризиса, и следствие окончательного становления высоких стандартов в архитектуре»,— говорит директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский.

Впрочем, участники рынка отмечают и другие форматы. «В следующем году планируется выход на рынок нескольких элитных проектов. Среди них можно отметить апартаменты в гостинице „Москва“. По всем параметрам — концепции, местоположению, уровню сервиса — это будет один из самых интересных проектов»,— говорит директор департамента жилой недвижимости Chesterton Екатерина Тейн. По ее словам, «на фоне дефицита качественных новых проектов на московском элитном рынке ценность этих проектов возрастает даже безотносительно их превосходных характеристик».

Смешение жанров

В большинстве перечисленных выше проектов продажи еще не открыты, но участники рынка предполагают, что эти объекты будут тяготеть скорее к сегменту «премиум». «Уровень цен на квартиры в указанных комплексах может варьироваться от $10 тыс. до $20 тыс. за 1 кв. м в зависимости от местоположения и стадии готовности комплекса на момент начала продаж»,— предполагает управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев.

По мнению Екатерины Тейн, уровень цен в новых проектах будет зависеть от ситуации на рынке в момент их выхода. «Цены будут сопоставимы со средними ценами по району на объекты со сходными характеристиками и того же класса»,— говорит эксперт.

По данным Александра Зиминского, сегодня минимальная цена на элитные квартиры — $9 тыс. за 1 кв. м, средняя цена — $15 тыс. за 1 кв. м. Верхний предел для элитной недвижимости по-прежнему не обозначен.

В будущем можно ожидать выхода на рынок еще нескольких объектов высшего уровня. По окончании реконструкции фабрики «Красный Октябрь», а также расположенных по соседству кварталов на Якиманской набережной и «Золотого острова» в 2011–2012 годах должны начаться продажи нескольких объектов. Это, пожалуй, лучший в городе район для строительства дорогого респектабельного сегмента жилья.

Алексей Лоссан,
редактор отдела экономики журнала «Компания», специально для «Ъ-Дома»

горки город

Будущее прекрасно

Сочи/Красная Поляна/2014

Офис продаж: Москва, Большой Козихинский пер., д.10, +7 (495) 926-48-65
Горячая линия: 8 (800) 100-37-00
www.gorkyproject.ru, mail@gorkyproject.ru

Застройщик: ОАО «Красная Поляна»
Управляющая компания: «НББ-Девелопмент»

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте или в офисе продаж

РЕКЛАМА

© doping pong, 2010

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Через два года в жилом комплексе «Завидово» откроется гольф-поле международного класса на 18 лунок

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ГОЛЬФ-КЛУБОМ «ЗАВИДОВО»

Вдали от цивилизации

сектор рынка

Дальние дачи у большинства покупателей ассоциируются с недорогими коттеджными поселками за 80 км от МКАД. С такого расстояния уже не поездишь каждый день на работу, зато не надо переплачивать за близость к столице. Но, как оказалось, и в этом сегменте есть предложения, поражающие своей ценой в несколько миллионов долларов.

Плата за воздух

Первые дальние дачи стали появляться несколько лет назад, когда девелоперы приступили к застройке скупленных за копейки территорий в дальнем Подмосковье. Большинство предложений в таких коттеджных поселках, как отмечают риэлторы, начинается от 4,5 млн рублей, покупатели же часто ориентируются на еще меньшие суммы. Постепенно в лидеры по числу проектов дальних дач выбилось Симферопольское шоссе, появились поселки на Ярославском шоссе, стали осваиваться более дорогие направления — Минское, Ленинградское. В последнее время именно здесь некоторые застройщики стали предлагать своим клиентам предложения по цене, сопоставимой с расценками ближнего Подмосковья, когда дом с участком обходится в несколько миллионов долларов. В таких случаях, по словам руководителя отдела загородной недвижимости Kalinka Realty Алексея Артемьева, наценка идет, как правило, за счет уникальной инфраструктуры — яхт-клуба или гольф-поля. Впрочем, по его словам, пока как такового первичного рынка дальних дач люксового сегмента нет: все предложения на вторичном рынке, и крайне редко такие резиденции входят в состав коттеджных поселков.

Найти готовое предложение люксового класса в этом сегменте на «первичке» почти невозможно. Лоты есть, но все на бумаге: покупателю предлагается очень дорогая земля, обычно у большой воды, а презентация проекта сопровождается красочными описаниями, как замечательно здесь станет через несколько лет, когда будет обустроена вся территория, готов яхт-клуб или построено гольф-поле. Слова, которые слышишь от риэлторов разных поселков, почти всегда одни и те же: в скором будущем здесь можно будет рыбачить, охотиться, ходить на яхте, надо только чуть-чуть подождать, но главное, вы и ваши дети сможете наслаждаться чистой еще не тронутой природой.

Жилой комплекс
бизнес-класса на Мытной

Английский Квартал

... Маленькая Англия в Большой Москве

РЕКЛАМА

500 00 20 { ПИК ГРУППА } englishkvartal.ru

Каждому владельцу земли в «Усадьбе» предлагается создать свое родовое поместье на берегу Можайского водохранилища

Дорогого стоит

Среди существующих на рынке проектов, предлагающих подобный люксовый формат дальней дачи, риэлторы называют поселок «Усадьба» (девелопер Rodex Group), «Завидово» («Профэстейт») и «Конаково Ривер Клаб». Два комплекса расположены у водохранилищ, третий — «Завидово» — у реки. Одно «но»: пока ни в одном из них готовой резиденции на продажу нет.

Прямо на берегу Иваньковского водохранилища на 146 га растянулся поселок «Конаково Ривер Клаб». Весной здесь начнется строительство яхт-клуба, который должен стать основной фишкой проекта. Помимо него жителям обещана семикилометровая береговая линия, пять островов, гостиничный комплекс, фитнес-центр. Путь до строящегося для яхтсменов рая неблизкий — или 125 км от МКАД по Ленинградскому шоссе, или 115 км по Дмитровскому. Дойти до «Конаково Ривер Клаб» можно и на яхте по каналу имени Москвы — 135 км. Но даже такое расстояние и отсутствие готового предложения не мешает девелоперу устанавливать высокие цены. По словам риэлтора из агентства недвижимости «XXI век», на первой линии у воды стоимость земли сейчас составляет $14 тыс. за сотку, а метраж наделов варьируется от 50 соток до 3 га. То есть только участок площадью около 1,5 га обойдется будущему жителю «Конаково Ривер Клаб» в $2 млн. Площадь домов — свыше 250 кв. м, а расценки на подрядные работы по строительству дома — около $1,4 тыс. за 1 кв. м. Столь высокая стоимость земли не должна удивлять, уверены риэлторы, ведь вы становитесь собственником дома прямо на большой воде.

Еще более впечатляющие цены на землю в комплексе «Завидово», расположенном в 100 км от МКАД и занимающем более 388 га в Тверской области. Здесь максимальная цена сотки достигает $26 тыс., а площадь наделов варьируется от 18 до 170 соток. Исходя из этих расценок, только земля в «Завидово» может обойтись почти в $1,6–4,4 млн.

Первый вопрос, который сразу возникает: за что столько платить? Ответ застройщика прост: в 2012 году в «Завидово» откроется профессиональное гольф-поле международного класса на 18 лунок, к тому же именно здесь будет работать первая и единственная в России сертифицированная Академия гольфа PGA. Покупателю на выбор предлагается несколько вариантов домов как из кирпича, так и деревянно-каркасных площадью от 296 до 582–673 кв. м, стоимость подряда на строительство — $1,5 тыс. за 1 кв. м. В планах девелопера уже в этом году обустроить набережную, а первые монолитно-кирпичные дома сдать в июне 2011 года. Также в «Завидово» будет собственный развлекательный центр, отель и клубный дом. В отличие от «Конаково Ривер Клаб», «Завидово» не расположено на большой воде, но находится вблизи того же Иваньковского водохранилища и Рыбинского, на реке Дойбица.

Rodex Group для своего проекта премиум-класса «Усадьба» выбрала берега другого водохранилища — Можайского. Здесь не будет яхт-клуба и гольф-поля, но покупателю обещан отдельный «выход» в лес, который ведет к прямо воде. Каждому владельцу земли в «Усадьбе» предлагается создать свое родовое поместье.

Всего здесь разместится семь домовладений, из которых две усадьбы уже построены и проданы, рассказал директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игорь Заугольников. «Стоимость одной усадьбы начинается от 45 млн руб. Согласно плану, на территории каждого из семи участков располагается хозяйский дом от 500 кв. м из архангельской сосны, дом для прислуги площадью около 100 кв. м, баня (от 130 кв. м), дом для охраны, отдельный гараж для нескольких автомобилей,— описывает детали проекта Игорь Заугольников.— Каждый участок имеет свой индивидуальный выход к Можайскому водохранилищу и частный причал с эллингом для яхт». По его словам, покупателям имений в «Усадьбе» предлагается увеличить площадь участка и взять в долгосрочную аренду от одного до нескольких гектаров соснового бора. Остальная инфраструктура на выбор покупателя — девелопер уверяет, что на каждом участке есть возможность построить манеж и конюшню, но также и обустроить вертолетную площадку. В портфеле Rodex Group уже есть один подобный реализованный проект — «Ранчо», также расположенный на побережье Можайского водохранилища.

Вне рынка

Риэлторы уверены, что в будущем станет появляться все больше люксовых проектов дальних дач. Особенные надежды связаны со строительством новой трассы Москва—Санкт-Петербург. «Если сейчас время в пути до „Завидово“ около полутора-двух часов, то после строительства скоростной дороги — это будет всего 40–45 минут»,— надеется представитель компании „Профэстейт“. Большой потенциал у смежных с Московской областью районов — Тверской, Калужской, Тульской, Смоленской областей, где еще сохранилась нетронутая природа, большие лесные и водные массивы».

Особую часть рынка дальних дач составляют резиденции класса de luxe, расположенные за пределами Московской области, говорит управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Наталья Кац. По ее словам, такие «дачи» обустраиваются частными лицами на месте купленных и перестроенных пансионатов и домов отдыха. Что интересно, эти резиденции могут так и оставаться оформленными на юридические лица. «Но рынок резиденций класса de luxe закрытый, и туда не пускаются московские риэлторы. Обычно люди в частном порядке договариваются с администрациями и сами реализуют такие проекты»,— с грустью отмечает Наталья Кац. Здесь, в заповедных лесах, и организуется настоящая охота, а покупатели готовы выложить несколько миллионов долларов за резиденцию, расположенную далеко за 100 км от МКАД.

В сегменте элитной недвижимости покупатель руководствуется совсем иными мотивами, здесь вовсе не рыночное ценообразование: есть желанием обладать чем-то, и за это люди готовы платить подчас баснословные деньги.

Маргарита Федорова

Обитель праведного порока

Эдуард Дорожкин
шеф-редактор Vogue

В мечте о дальней даче — весь русский мужчина. Он любит простор, раздолье, он привязан, как кошка, к дому. Он в меру практичен и, конечно же, сдобрен изрядной порцией романтики куинджевско-антоновского типа — «лунная дорожка блистает серебром, она идет за мной, как след за кораблем». Дальняя дача — это не место для проживания, а оплот мятежных дум, точка, где вырабатывается тактика и стратегия. Потому что жизнь, столичная жизнь, из ярославского, владимирского, тверского далека видна точнее, как яснее видны ошибки в балете, если встать в старом Большом театре в артистическую ложу «Б», висящую прямо над сценой.

Расстояние в 80–100 км (а именно этот рубеж мы примем за точку отсчета) оказывается вполне достаточным для того, чтобы картинка стала такой, какой была бы, ну, скажем, с Мальдивских островов. Но на Мальдивах за обедом неизбежно появится Тарико или Ремчуков и собьет, пусть неумышленно, прицел, а тут: не пылит дорога, все давно замерло до утра.

Является ли дальняя дача объектом, пригодным для порока? О да! Однако для порока праведного, нестыдного, необидного ни для одной из сторон. Грех выпивания — да, грех обжорства — да-да, грех уныния — да-да-да, лучше места не найти.

Дальние дачи есть и у европейцев. Рейс Париж—Марракеш лишь формально отличается от маршрута Москва—«Заокские просторы», но по сути же то же самое — попытка найти себя не там, где уже себя нашел. Путешественник, оказавшийся в садах Мажореля, неизбежно задается вопросом: да за какие такие красоты достались им сердце Ива Сен-Лорана, ведь не ахти сады-то и размер прямо некоролевский? Но в этом и есть коренное свойство дальних дач: их любят не за объективные характеристики, а вопреки. За то, что они не такие, какими могут быть дачи ближние, которые уже часть города, а значит, того мира, где женщине, по меткому наблюдению публицистки Пищиковой, надлежит вращаться, а мужчине — вертеться. За сотым километром вращаться можно только вокруг собственной оси: других систем координат нет и не предвидится.

Грезы о дальней даче, о собственном поместье, устроенном по маниловскому принципу, начали овладевать денежными умами аккурат к началу нынешнего кризиса — в тот момент, когда, казалось, первоначальное накопление закончилось и вроде можно было бы пожить «для себя». На волне всеобщего энтузиазма и я отправился в Тверскую губернию, под город Зубцов. Надо сказать, что первым этот сегмент рынка нащупал именно тверской губернатор Дмитрий Зеленин — и стал выделять под будущие поселки нового типа землю не гектарами, а сотнями и даже тысячами. За ним последовали руководители Сергиево-Посадского района Московской области, у которых на руках помимо лавры такие козыри, как Абрамцево, Радонеж и ненароком спаленное Мураново, и Калужской губернии, где козырь, понятно, один — грибы.

Бутик-отель, в который я приехал и который должен стать духовным центром поселения, обладает столь невероятным количеством достоинств, что их все и не перечислишь. Повар из «Пушкина», вечный запас миллезимного шампанского, джакузи в номере, ласковая обслуга и гостеприимный, рачительный хозяин. В отеле, словно бы извиняющемся за то, что он находится не тут, не в Барвихе, всего в избытке. Есть лошади — но есть и собаки. Есть охота — но есть и рыбалка. Хозяин, владелец заводов, газет, пароходов и замка на Николиной Горе, переехал под Зубцов насовсем. В Москву выезжает с неохотой и только по большому делу, а так — лучше мы к нему. Едва пересекаешь границу Московской области, начинается страшное бездорожье — но на то и джипы.

Дальняя дача, в отличие от ближней, где и коммуникации подведены, и Одинцово (Королев, Жуковский, Троицк) рядом, и в случае чего в «Шарик» махнуть в любой момент можно,— это история про преодоление. Про через не могу. И про возвращение к русской усадебной культуре в самом примитивном значении слова. Что более всего ценится в ближних дачах? За что платят немыслимые деньги? За лесной участок. За сосны. «Сосна — насос неба»,— заметил по этому поводу большой теоретик и практик дачного дела поэт Андрей Вознесенский. Но так считали не все и не всегда. Русский дом, барская усадьба всегда на пригорке, всегда на свету, ближе к небу. А вокруг и лес, и сад, и деревни, и пруд с купальней, и токовища, и заимки, и чего только нет. И именно этим философия ближней дачи, возникшая еще до революции, но окончательно сформировавшаяся в 30-х годах прошлого века, отличается от философии дачи дальней — усадебной, в которой воплощена наша крестьянская тяга к тому, чтобы было много земли, а не много соток.

РЕКЛАМА. ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

Она знает путь к Вашему сердцу

111 ЛЕТ КАЧЕСТВА
1899–2010

Встраиваемая техника Miele разработана и сконструирована таким образом, чтобы стать гармоничной частью Вашей жизни.

Во-первых, Miele – это **неограниченные возможности комбинирования**: благодаря своему вневременному дизайну техника легко вписывается в любую кухню. Все единицы встраиваемой техники Miele представлены в нескольких исполнениях: сталь, черный, белый, а также эксклюзивные серии Ice&Fire.

Во-вторых, интеллектуальное **сенсорное управление TouchControl** дает Вам необычайно широкий спектр возможностей. По своему усмотрению Вы можете либо полностью поручить процесс приготовления блюд технике, доверившись автоматическим программам, либо взять все на себя, получая полное удовольствие от кулинарного творчества.

Духовой шкаф предложит Вам более 80 автоматических программ для приготовления блюд на любой вкус. Все противни и внутренняя поверхность духового шкафа защищены покрытием **PerfectClean** – блюда не пригорают, а уход не доставляет никаких хлопот. Пароварка Miele поможет Вам следить за здоровьем и всегда быть в форме. Технология **VitaSteam** обеспечивает оптимальное сохранение витаминов и питательных веществ в каждом блюде. В пароварке Miele Вы сможете приготовить все, что захотите, от йогурта до ростбифа: более 100 автоматических программ избавят Вас от утомительных поисков нужного рецепта, а 20 индивидуальных профилей учтут Ваши особые требования ко времени приготовления, температурному режиму или степени проварки. Возможность одновременного приготовления на трех уровнях без смешивания запахов позволит Вам порадовать своих гостей полноценным обедом или ужином из трех блюд без лишней траты времени.

Кофемашина приготовит идеальный латте макиато, эспрессо или капучино нажатием всего одной кнопки.

Для того чтобы Ваша техника служила дольше и работала лучше, мы рекомендуем ухаживать за ней, используя **специально разработанную Miele линию средств по уходу.**

На фото представлены: духовой шкаф H 5080 BM, кофемашина CVA 5060, пароварка DG 5080 (стоимость данного комплекта – 402 000 руб. на 01.11.10).

Сенсорное управление TouchControl

Более 80 автоматических программ в духовом шкафу

Пароварка с технологией VitaSteam для сохранения витаминов

Кофемашина с технологией Aromatic System для максимально насыщенного аромата кофе

Специально разработанная Miele линия средств по уходу за техникой

☎ **8–800–200–2900** **miele.ru**

Miele
ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ – КОМПРОМИСС

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Горное Подмосковье

рекреация

Тема горных лыж так сильно захватила обделенное естественным горным ландшафтом Подмосковье, что многие девелоперы начали строить горнолыжные спуски в пределах территории своих поселков. Впрочем, желающих присоединить проекты к уже имеющимся спускам тоже хватает.

В поселке «Smartville Дмитровка» недалеко от горнолыжного курорта «Сорочаны» можно приобрести участок за 1,5 млн руб. ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

В поселке «Звенигорье» на Новорижском шоссе есть две собственные горнолыжные трассы

ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

Рельефные обязательства

Чтобы возвести в Подмосковье поселок с горнолыжным спуском, совсем не обязательно самостоятельно городить горы. Достаточно подобрать под застройку участок на склоне с существенным перепадом высот. А такие встречаются не только на Дмитровском шоссе — месте сосредоточения большинства горнолыжных курортов, а по всем подмосковным направлениям. Например, есть подходящий рельеф на периферии Симферопольского шоссе, где в 98 км от МКАД компания ТВМ Holding возводит поселок «Заречье вилладж». 43 га в нем отведено под жилую застройку и разбито на 219 участков по 6–33 сотки (впрочем, если объединить соседние, можно перешагнуть за рубеж 1 га). Цены на них начинаются от 900 тыс. руб., хотя на несколько самых маленьких действует специальная акция от 400 тыс. руб. За такую сумму на реализацию выставлены участки вместе с коммуникациями. Однако можно приобрести и участок вместе с коттеджем (минимальная цена — 2 млн руб.).

Предлагаемые дома — из оцилиндрованного бревна, с лаговыми перекрытиями между этажами, стропильной системой крыши, покрытой металлочерепицей, двухкамерными стеклопакетами и черновыми полами. В цену базового предложения включен подведенный к дому трубопровод водоснабжения, смонтированный и подключенный септик, 6–8 кВт электричества, подведенные к электрощитку (электрические мощности можно докупить), а также газопровод низкого давления, проходящий по границе участка.

Спортивная инфраструктура «Заречье вилладж» займет другую часть территории поселка площадью 37 га. Она отведена под спортивно-оздоровительный комплекс, конную базу, а также горнолыжные трассы — с подъемником, пунктом проката горнолыжного снаряжения, парком снегоходов, тюбинга (надувных кругов, заменяющих санки) и квадроциклов. Спуски можно будет использовать и летом: на них запланированы трассы для горных велосипедов. Впрочем, предполагается, что по зимней схеме спуск можно будет использовать до середины весны вне зависимости от температуры. Здесь предусмотрена установка для снегообразования, и чтобы поспорить с погодой, достаточно будет привести в боевую готовность снежные пушки.

Другой склон, расположенный у деревни Муханки (37 км от МКАД по Дмитровскому шоссе) по соседству с точкой слияния рек Волгуша, Яхрома и Икшанка, превращает в горнолыжный поселок «Австрийский дворик» компания «Промхим-Эко». Любопытно, что когда-то на этом месте спуск уже был. Но потом его популярность потеснил другой, расположенный на соседнем холме — с семью бугельными подъемниками, перепадами высот в 35 м и длиной 150–200 м. Былую славу второго холма начали возрождать со строительства поселка на 50 домов. На выбор покупателям предлагают несколько типовых проектов коттеджей от 205 до 510 кв. м из разных строительных материалов — оцилиндрованного бревна, клееного бруса и пенобетона. Кстати, сами участки (от 15 до 20 соток) располагаются по всей длине холма, и как они станут соседствовать с горнолыжной трассой, не вполне понятно.

Уже по названию можно безошибочно угадать целевую аудиторию и самого, пожалуй, эффектного из ориентированных на зимние виды спорта коттеджного поселка FreeSki, который возводится в 24 км от МКАД по Калужскому шоссе (застройщик — компания Amdex). Спроектированный в стилистике hi-tech, с черно-белыми фасадами, резкими линиями четырехметровых консольных вылетов и панорамным остеклением, он смог бы привлечь к себе внимание одной только архитектурой. Однако главная его изюминка — в инфраструктуре. В отличие от предыдущих проектов, естественные перепады высот здесь не так высоки — около 25 м, зато использованы по полной программе. Здесь запланирована сложная трасса с обилием поворотов, спусков и подъемов.

Территория поселка разделена на почти равные по размерам участки, около 20 соток каждый. Сам коттеджи — в два и три этажа площадью 505–665 кв. м. «Сейчас цены здесь находятся на уровне $4,5 тыс. за 1 кв. м»,— говорит директор департамента загородной недвижимости Vesco Group Наталья Картавцева. Впрочем, пока приобрести здесь ничего нельзя. Как объясняют в компании Amdex, продажи возобновятся в следующем году, когда FreeSki войдет в стадию высокой готовности. А сейчас в поселке ведутся работы по прокладке инженерных коммуникаций.

И горный бизнес

Застройщики, которые уже успели обзавестись горнолыжными спусками, вернее, полноценными горнолыжными курортами, тоже не упускают возможности добавить к ним жилую составляющую. Так, поселок «Петровские дали» (и его логическое продолжение «Петровские дали VIP») занял 17 из 350 га территории спортивно-развлекательного парка «Яхрома» (46 км от МКАД по Дмитровскому шоссе). К разработке проекта поселка застройщик (ГК «Конкор») привлек французских архитекторов, которые приложили руку к созданию самых известных курортов Куршевеля и Шамони. Задумывались «Петровские дали» как «вторая дача», поэтому больших коттеджей здесь не встретишь (максимальная площадь — 247 кв. м). Спроектированы они в альпийском стиле: светлые фасады, черепичные терракотовые крыши, темные деревянные оконные рамы.

Жители поселка получают льготный доступ ко всей насыщенной инфраструктуре «Яхромы», в том числе и четырем ее горнолыжным склонам с трассами разной степени сложности (от «Учебной» с «Лягушатником» для подрастающих будущих горнолыжников до «Лесной», предназначенной для экстремального катания). Кстати, на одной из местных трасс длинной 250 м, где перепад высот составляет 50 м, проводятся соревнования по слалому на Кубок России.

Первичные продажи в поселке полностью завершены, на сегодня имеется четыре предложения от собственников стоимостью от 14 млн до 17 млн руб. Предлагаемые дома построены по одинаковым проектам, в каждом имеется просторная гостиная (38 кв. м), спальня, детская, гостевая комната, ванная, а также сауна с примыкающей к ней душевой. Площадь коттеджей составляет 140 кв. м, а прилегающие к ним участки — 10,5 сотки. Как рассказала менеджер ГК «Конкор» Ольга Сафуанова, на участках некоторых из выставленных на продажу коттеджей выполнено ландшафтное озеленение, а часть продается вместе с мебелью и бытовой техникой.

Аналогичный подход применен и при строительстве поселка «Целеево» (девелопер — УК ГОСТ), который возводится в 42 км от МКАД по Дмитровскому шоссе на территории «Целеево Гольф и Поло клуба». Несмотря на далекое от горнолыжной направленности название, часть большой клубной территории напрямую связана с зимними видами спорта. Здесь располагается горнолыжный клуб с четырьмя трассами разной степени сложности, подъемниками и пунктом аренды экипировки и обмундирования. Войти в его ряды совсем не просто: клуб рассчитан всего на 300 человек. Впрочем, у тех, кто поселится в самом поселке, проблем не возникнет: все владельцы местной недвижимости получают пожизненное членство в горнолыжном клубе «Целеево», а также в «Целеево Гольф клубе».

Дома в поселке стилизованы под профессорские дачи сталинских времен. Границы соседних участков будут обозначены невысокими деревянными заборами, а рядом с каждым коттеджем появится автостоянка, рассчитанная на два автомобиля и два гольф-кара. «Поселок разбит всего на 14 участков в 17–27 соток,— говорит руководитель отдела загородной недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев.— А стоимость расположенных на них домов площадью от 410 до 480 кв. м составляет $2,3–3,5 млн».

Уступить лыжню

Застройщику можно вообще не прилагать дополнительных усилий к тому, чтобы поселок получил статус горнолыжного. Достаточно горнолыжного спуска по соседству, которым разрешали бы пользоваться всем желающим. Причем под «соседством» может пониматься расстояние от 500 м до 25 км, лишь бы подъездные пути между проектами были в хорошем состоянии. Такая трактовка заметно расширяет список горнолыжной недвижимости Подмосковья. Например, к ней можно отнести поселок «Звенигорье» (48 км от МКАД по Новорижскому шоссе), который строится в районе Звенигорода бок о бок с пансионатом РАН «Звенигородский». На его территории проложены две горнолыжные трассы (длиной 220 м с перепадом высот 40–45 м), которые обслуживают два подъемника со съемными бугелями. Одна из трасс освещается для вечернего катания, поэтому покататься в свое удовольствие можно после работы или учебы.

Кстати, в занимающей 9 га парковой зоне самого поселка «Звенигорье» зимой прокладываются лыжные трассы. Правда, проходят они не по холмам, а по равнинным участкам. Из другой инфраструктуры имеется SPA-центр, магазин, детские и спортивные площадки. В поселке строятся дома площадью 220–455 кв. м из оцилиндрованного бревна, камня, а также комбинированных материалов, а размеры участков колеблются от 14 до 61 сотки. Реализовано около 80% проекта, минимальные цены на участок с коттеджем и всеми коммуникациями составляют 7,4 млн руб.

Еще один интересный горнолыжный объект Новорижского шоссе — лыжный центр в Головино (65 км от МКАД). «Детский лыжный центр в Головино был построен в 2004 году,— рассказывает директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex group Игорь Заугольников.— Он и стал базой для спортивной школы „Истина“, которой в этом году исполнилось 45 лет. Для тренировок в Головино есть буквально все, как для летней подготовки, так и для зимней. Благодаря современным технологиям трассы всегда находятся в идеальном состоянии». Рядом с лыжным центром на берегу реки Негуч в окружении леса строится поселок «Перелески» (застройщик — ГК Rodex group), где можно будет отдохнуть после лыжных тренировок. В поселке предусмотрены большие прогулочные зоны у реки, лесные аллеи, а также собственные пивоварня и пекарня. Средняя стоимость коттеджей составляет 8,5 млн руб.

Но все же самым удачным соседством с горнолыжными спусками могут похвастаться поселки, расположенные на Дмитровском шоссе, особенно в зоне 30–50 км от МКАД. «Сейчас здесь ведутся активные продажи в 23 коттеджных поселках,— говорит руководитель офиса „Сретенский“ департамента загородной недвижимости компании „Инком-недвижимость“ Антон Архипов.— В части из них предлагаются только готовые дома или участки с обязательным подрядом, в 16 допускается реализация участков без подряда. Судя по динамике продаж, наибольший интерес для покупателей представляет поселок „Smartville Дмитровка“».

Возводится поселок в 41 км от МКАД (застройщик — Mozaik Development) вблизи множества развлекательных объектов: парка «Экстрим» для любителей мотокросса, парка «Индура» для рыбалки и мотосаней, строящегося парка дикой природы «Сафари парк» и других. А самый зимний из них — горнолыжный курорт «Сорочаны», десять трасс которого оборудованы бугельными и кресельными подъемниками. Есть в «Сорочанах» и «черная» (по местным меркам) трасса, на которой за пологим стартовым участком следует резкий перегиб и крутой спуск.

На территории самого поселка детские игровые площадки и футбольное поле, а зимой в рекреационной зоне прокладывают лыжню. Застраивают «Smartville Дмитровку» простыми изящными домами по немецкой технологии быстрого возведения (средний срок строительства коттеджа — два с половиной месяца). Впрочем, можно здесь приобрести и участки без подряда: минимальная цена — 1,5 млн руб.

Поселков с горнолыжной составляющей, разнящихся по расположению, цене и объему инфраструктуры, оказалось так много, что невольно задумаешься: а права ли пословица, утверждающая, что гора никогда не придет к Магомеду? Впрочем, не знаю, как к Магомеду, а в Подмосковье горы пришли, это точно.

Наталия Павлова-Каткова

На правах рекламы

СБЕРБАНК
Всегда рядом

В десятку!

Сбербанк улучшил условия жилищных кредитов

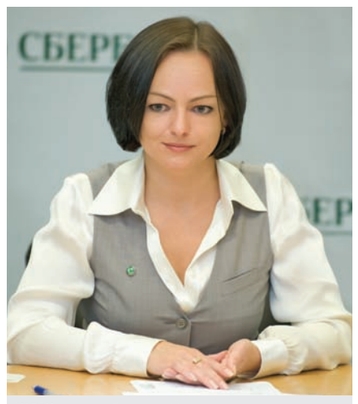
Кредиты на недвижимость постепенно становятся более доступными для россиян. Банки страны продолжают улучшать условия ипотеки. Кардинально изменил свои жилищные кредитные программы и считающийся консервативным Сбербанк – он существенно снизил требования к размеру первоначального взноса заемщика и отменил все комиссии за выдачу кредита и рассмотрение заявки. Кроме того, теперь при расчете суммы кредита Сбербанк учитывает доходы третьих лиц с увеличением общего количества созаемщиков до 3 человек, а в качестве первоначального взноса будет приниматься имеющаяся в собственности квартира. В дополнение к очень комфортным условиям ипотеки Сбербанк смягчил и другие условия кредитования – так, теперь для подтверждения своего дохода клиенты могут предоставить как традиционную справку по форме 2-НДФЛ, так и подтвердить собственные доходы путем предоставления справки по форме банка. Примечательно, что теперь оформить недвижимость в кредит через Сбербанк можно не только на приобретение жилья, но и на строительство дома или квартиры (в том числе на реконструкцию старого жилого фонда), а также на ремонт и отделку объектов недвижимости.

В настоящее время почти 20% работающего населения России имеют кредитные взаимоотношения именно со Сбербанком, в том числе и в вопросах, касающихся приобретения жилья. Возможно, потому что именно здесь на сегодняшний день россияне смогут подобрать для себя максимально выгодную и удобную жилищную программу, которая позволяет правильно рассчитать свои возможности и сделать обдуманный выбор. Так, сейчас во всех подразделениях Сбербанка проводится акция «В десятку!», которая дает возможность получить кредит на квартиру на срок 10 лет, при первоначальном взносе не менее 10% стоимости кредитуемого объекта недвижимости и под ставку в размере 10% годовых в рублях. В качестве обеспечения кредита выступает залог кредитуемого объекта недвижимости.

Лидером жилищных программ Сбербанка стал кредит «**Ипотечный +**». Выгодные условия (кредит выдается сроком до 30 лет под 9,5–13,5% годовых, минимальный первоначальный взнос составляет всего 10% от стоимости жилья, без комиссий за выдачу и обслуживание) позволили многим россиянам в кратчайшие сроки переселиться в собственные квартиры.

Еще одна довольно выгодная программа от Сбербанка – «**Ипотечный стандарт**», позволяет под залог уже имеющегося жилья получить деньги на покупку новой квартиры или дома, например, для своих детей, сроком на 30 лет по ставке от 10,5 до 13,5% годовых, и предусматривает возможность взять кредит вовсе без первоначального взноса от заемщика.

Стоит отметить, что при получении кредитов, включая «Ипотечный стандарт» и «Ипотечный +», на цели приобретения квартиры, земельного участка или индивидуального жилого дома для подтверждения платежеспособности Сбербанк готов рассмотреть суммарный актив, то есть учесть принадлежащие супругам на праве собственности недвижимость, транспортные средства, ценные бумаги. При этом оценочная стоимость суммарного актива должна составлять в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге не менее 25 млн рублей, в других регионах – от 15 млн до 25 млн рублей. В этом случае кредит предоставляется без необходимости подтверждения платежеспособности. При этом погашение жилищных кредитов Сбербанка «Ипотечный стандарт» и «Ипотечный +» теперь осуществляется по выбору заемщика – аннуитетными (расчет равными долями в течение всего периода) или дифференцированными (уменьшающимися) платежами. Ранее российские банки право выбора схемы платежей закрепляли за собой.



Н.В. Карасева, Директор Управления розничного кредитования Сбербанка России

Собственное жилье стало реальностью и для многих молодых семей. Кредитная программа Сбербанка «**Молодая семья**» является особым проектом: в качестве заемщика могут выступать молодые супруги, возраст хотя бы одного из которых не должен превышать 35 лет. Кредит по этой программе выдается исключительно на цели приобретения или строительства жилья (квартира, жилой дом или их часть) либо приобретение земельного участка для строительства жилого дома. Срок кредитования – до 30 лет, кроме того, банк готов предоставить заемщикам отсрочку на время строительства объекта недвижимости (не более 2 лет), либо в связи с рождением ребенка вплоть до достижения им возраста трех лет. Суммарная продолжительность отсрочек может достигнуть 5 лет. Таким образом, максимальный срок погашения кредита «Молодая семья» равен 35 годам. Максимальная сумма кредита не ограничена и может составлять до 90% покупной стоимости жилья для молодых семей с ребенком и 85% стоимости жилья для семей без ребенка. Кроме того, при расчете суммы кредита принимается во внимание не только платежеспособность молодых заемщиков, но и их родителей. Для полного или частичного погашения жилищного кредита, полученного в Сбербанке, может быть использован материнский (семейный) капитал – форма господдержки, предоставляемая семьям при рождении или усыновлении второго и последующего ребенка.

Также среди новых продуктов Сбербанка теперь значится и займ на **рефинансирование жилищных кредитов**, который позволяет на более выгодных условиях погасить кредит, некогда полученный в другом российском банке на приобретение или строительство квартиры или жилого дома.

«Мы изменили требования к недвижимости, к заемщикам, восстановили валютное кредитование, ввели новую форму подтверждения дохода, запустили программы реструктуризации проблемных кредитов, изменили подход к расчету лимита кредитования, снизили ставки, отменили комиссии, тем самым сделав наши продукты максимально прозрачными и одними из самых доступных на российском рынке.

Но изменения происходят не только в условиях самих кредитных продуктов, мы также стремимся улучшить уровень и качество сервиса. У нас запущены многочисленные проекты изменения формата обслуживания наших клиентов, в ряде отделений уже работают консультанты, которые помогают сделать правильный выбор и разъясняют возможности новых, передовых технологий. Один из примеров нового формата обслуживания – наши центры ипотечного кредитования, например, в Москве их уже тринадцать. Эти офисы специализируются именно в жилищном кредитовании, в них переведены наши лучшие кредитные инспекторы, и мы надеемся, что с каждым днем продукты и услуги Сбербанка будут становиться еще более доступными и понятными нашим клиентам», – отмечает Директор Управления розничного кредитования Сбербанка России.

Справка. ОАО «Сбербанк России» – крупнейший банк в России, Центральной и Восточной Европе, на долю которого приходится около 30% активов российской банковской системы, основной кредитор национальной экономики. Учредителем и главным акционером Сбербанка является Центральный банк Российской Федерации (свыше 60% голосующих акций). Акционеры банка – более 250 тысяч физических и юридических лиц. Банк имеет самую разветвленную филиальную сеть в России: 18 территориальных банков, более 20 тысяч отделений и внутренних структурных подразделений, а также дочерние банки в Казахстане, на Украине и в Белоруссии.

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 30.08.2010

Предолимпийские катания

Сочи

(Окончание. Начало на стр. 1)

Самая дешевая квартира, которую нам удалось найти в Красной Поляне, стоит 1,45 млн рублей. Ее площадь всего 23 кв. м — вполне достаточно, чтобы было где положить лыжи и отдохнуть. Расположена она в строящемся (сейчас идут кровельные работы) трехэтажном доме на въезде в поселок.

Есть здесь и элитное жилье. «Если рассматривать дорогое жилье в Красной Поляне, то из построенных проектов можем рекомендовать „Горные апартаменты“ — цены от 128 тыс. до 190 тыс. рублей за 1 кв. м. Есть готовый комплекс „Катерина-Альпик“ (цена от €2650 до €3500 за 1 кв. м),— говорит Сергей Никитин, директор Penny Lane Sochi. — Средняя цена достойного предложения в целом по Поляне — 80–100 тыс. рублей за метр. Большой уникальный проект „Горки Project“, который будет построен к 2014 году, продается по $3,1–5,5 тыс. за метр. Проект „Роза-Хутор“ начинает продажи этой зимой».

Первый построенный в поселке жилой комплекс премиум-класса — «Катерина-Альпик». В девяти жилых зданиях комплекса расположено 160 квартир площадью от 30 до 190 кв. м. Все квартиры имеют удобную планировку, восхитительные виды на горы, террасы. Жилой комплекс «Горные апартаменты» переменной этажности (два-пять этажей) предлагает одно- и двухуровневые квартиры площадью 54–192 кв. м. Расположен на солнечном правобережном склоне в начале старой дороги Красная Поляна—Эстосадок, в престижном районе, недалеко от комплекса МЧС и дач руководителей региона. Проектом предусмотрены одно- и двухуровневые квартиры площадью 54–192 кв. м.

Строящийся «Горки Project» — настоящий городок на территории спортивно-туристического олимпийского объекта

Курорт в стиле альпийских городков «Горки Project» реализуется в рамках развития спортивно-туристического комплекса «Горная карусель». Городок расположится на двух уровнях — 540 и 960 метров над уровнем моря. В общей сложности предусмотрено строительство 580 тыс. кв. м жилой и коммерческой недвижимости. В нижней части городка планируется возвести жилой квартал (таунхаусы, шале и виллы), торгово-развлекательные центры, конгресс-центр (на время Олимпиады — медиадеревня), отель, лечебно-оздоровительные комплексы, аквапарк, детский сад, фитнес-центр, магазины, сувенирные лавки, музей олимпийской славы, библиотеку, паркинги и небольшую часовню. В верхней части курорта разместятся дизайнерские миниотели, бутики, оздоровительные центры, элитные гостиницы, рестораны и еще один жилой квартал. Возведение городка уже началось. Завершить строительные работы предполагается в четвертом квартале 2013 года. Инвестиции в проект составляют почти 33 млрд рублей.

Дарья Фоменко

ДОМ законодательство

Проверка на порогах

самоуправление

Ущерб, который организации, занимающиеся управлением многоквартирными домами в России, наносят жильцам, составляет, как сообщила недавно вице-спикер Госдумы Любовь Слиска, около 65 млрд рублей в год. Эти деньги организации присваивают самыми разными способами. И чем сложнее устроено управление домом, чем больше услуг предоставляется жильцам, тем больше масштабы «утечек».

ТСЖ «Удальцова 69, 77» уже два года воюет с бывшей управляющей компанией, которая не хочет отдавать управление домами
ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

Плюсов больше

Стоит ли вообще создавать ТСЖ и воевать с управляющими компаниями? Есть ли реальная отдача от работы товарищества? Может, плюнуть на все и спать спокойно? Эксперты считают, что при грамотной организации ТСЖ может многого добиться, особенно в домах высокого класса.

«Для владельцев собственности в домах бизнес- и элит-класса ТСЖ — практический механизм управления состоянием помещений общего пользования, их содержанием и получением прибыли путем сдачи помещений в аренду. Собственники бизнеса, составляющие большую часть владельцев квартир в домах бизнес- и элит-класса, лучше кого-либо другого знают, как важен контроль за управлением недвижимостью и финансовыми потоками, какой экономии и эффективности можно достичь путем разумного и хозяйственного управления недвижимым имуществом общего пользования»,— объясняет Махач Бижанов, управляющий партнер юридической фирмы Legal Consulting Group.

О том, чем хороши ТСЖ, рассказывает адвокат Олег Сухов, ведущий юрист Первого столичного юридического центра.

Во-первых, собственники помещений самостоятельно решают, каким способом управлять своим домом: собственными силами или с привлечением специалистов — управляющего, управляющей компании. Если качество предоставляемых услуг не будет соответствовать требованиям жильцов (некачественная или несвоевременная уборка территории, лестниц, несвоевременный вывоз небытовых отходов, невыполнение работ по обслуживанию и ремонту инженерного оборудования дома и др.), ТСЖ имеет право расторгнуть договор и пригласить для выполнения работ другие организации.

Во-вторых, ТСЖ само планирует ремонтные работы в своем доме, определяет их очередность. План работ и смета расходов на год утверждаются на общем собрании членов ТСЖ. Не надо никого ни о чем просить. Любой член ТСЖ имеет возможность осуществлять контроль расходования средств товарищества, получаемых как за счет платежей населения, так и за счет поддержки государства (льготы, субсидии, компенсации и др.). В ТСЖ действует ревизионная комиссия. Прозрачность бюджета — это привилегия, которой лишены жители домов, в которых не созданы ТСЖ.

В-третьих, в ТСЖ появляется возможность иметь дополнительные доходы от сдачи в аренду нежилых помещений, находящихся в общей долевой собственности (технический этаж, подвал, колясочная и т. п.), рационального использования земельного участка, предоставления рекламных площадей и др. В-четвертых, в ТСЖ создаются условия для экономного расходования воды, тепла, электрической энергии за счет установки узлов учета и применения энергосберегающих технологий».

В ТСЖ создаются условия для более бережного отношения к местам общего пользования, так как жильцы знают, что в случае поломки общего имущества им придется платить за ремонт самим. После наведения порядка в доме самими жильцами никто не будет разрисовывать стены, разбивать окна и т. д. Как следствие, повышается рыночная стоимость квартир, находящихся в ТСЖ, появляется возможность снижения затрат на содержание и текущий ремонт дома, высвобождаются дополнительные средства для проведения ремонтных и профилактических работ.

В-пятых, участвуя в управлении собственным домом, жильцы сами определяют, какое именно соотношение цены и качества услуг для них оптимально.

Конечно, недостатки у ТСЖ тоже есть. Как объясняет господин Сухов, товарищество только тогда эффективно, когда оно обслуживает несколько многоквартирных домов с большой жилой площадью, чтобы собирать большую сумму. Кроме того, управлением собственностью нужно заниматься, причем серьезно, иначе никакой экономии и качества не получится.

Битва за рычаг

Главное достоинство ТСЖ в том, что это некоммерческая организация, которая всю полученную прибыль направляет на создание оптимальных условий в товариществе (обслуживание и ремонт фонда), кроме того, оно пользуется поддержкой государства. Проблема же в том, что получить эту поддержку и реализовать на практике все преимущества не так просто, как кажется. До получения права собственности граждане не могут создавать ТСЖ, а домом управляет управляющая компания. Именно она заключает договоры на обслуживание и эксплуатацию дома и придомовой территории, надзирает за проведением строительных и ремонтных работ, вывозом строительного мусора и т. д. После регистрации права собственности и получении свидетельства собственники могут создать ТСЖ и поменять управляющую компанию, если сочтут, что она работает неэффективно или попросту ворует. Но удается это не всем.

«В новостройках бывает так, что контроль над товариществом находится в руках застройщика и у застройщика же, соответственно, все рычаги влияния,— объясняет Сергей Поправка, руководитель юридического департамента компании Penny Lane Realty.— Такое ТСЖ может, например, назначить „карманную“ управляющую компанию, деятельность которой будет, мягко говоря, не совсем соответствовать интересам жильцов».

Подавляющее большинство конфликтных ситуаций возникает при смене управляющей компании товариществом собственников жилья. Как объясняет Махач Бижанов, управление жилым домом является для управляющей компании источником доходов, причем немалых. По своей воле управляющие компании Москвы чрезвычайно редко и без особого желания сдают позиции.

«Возникают проблемы в виде потерянной информации. Возможны ситуации, когда ответственное лицо, назначенное управляющей компанией, увозит правоустанавливающие документы на дом, что влечет за собой необходимость их восстановления, но ни одна из проблем не является принципиально нерешаемой, они все могут быть решены в рамках действующего законодательства»,— утверждает юрист.

«В большинстве случаев ТСЖ находят точки соприкосновения интересов и способны к досудебному урегулированию внутренних и внешних конфликтов»,— отмечает эксперт.

Есть контакт

Конфликты возникают и в самих товариществах. Или один товарищ возмущается, что другой товарищ не платит за услуги, или, что происходит чаще всего, товарищи не довольны своим председателем.

«Охранник попытался не пустить меня в подъезд. Я впервые забыл ключ, и меня явно знают в лицо!!! Да, у меня не было удостоверения, ну и что? Ты же знаешь меня в лицо. Назвал фамилию, а меня, как ребенка, начали отчитывать: как же вы ключ забываете? Ну жесть. Не знаю, за что мы им деньги платим. Мне постоянно в квартиру какие-то люди звонят и предлагают продукцию какую-то или пылесосы. Это нормально? Почему их пускают? Так и грабят людей — узнают, где дома никого, и все. Ко мне одному в квартиру ходят или есть еще такие случаи?» — спрашивает на форуме ТСЖ ВСК «Восток-3» член товарищества.

«Полностью согласен с вышеуказанными заявлениями. Мы неоднократно пытались понять функции нашей охраны. Внятного ответа мы не получили. Сидят здоровые мужики, смотрят телевизор (я считаю, что на рабочем месте просмотр телевизора нужно запретить), и кто мимо проходит, им все равно. Шлагбаум открывают каждому, кто позвонил. И, кстати, с нас хотят еще денег за наблюдение на улице. В подъезд пускают всех подряд. Нашу охрану нужно срочно менять!!! Давайте объединяться и решать наши проблемы»,— отвечает сосед.

«При тарифе 500 руб. с квартиры можно заключить договор охраны дома с Вневедомственной охраной нашего р-на. Но почему-то этого не происходит! Выгоднее снимать с жильцов по полной, а потом „откатывать“ себе в карман. Хорошая прибавка получается»,— добавляет третий.

И тут же официальный ответ председателя правления ТСЖ. «Я как Председатель правления делаю Вам официальное предложение! Вы устраиваете встречу с Вневедомственной охраной нашего р-на или с ЧОПом или с группой людей, которые согласны работать круглосуточно за 50 000 рублей за точку. Вы отвечаете за работу охраны, и все довольны. Получаете себе еще „откаты“, хорошую прибавку!!! А нет, так не болтайте! И давайте, наконец, встретимся».

Хорошо, что у ТСЖ есть сайт и форум, на котором можно поделиться информацией и предложить какой-то выход. Плохо, что активных жильцов раз, два и обчелся. Занятым людям, которые, как правило, живут в домах бизнес-класса, некогда углубляться в подобные проблемы. Проще закрыть на них глаза и довериться управляющей компании, которая и охрану найдет, и тендер на ремонт подъездов проведет, и со всеми рассчитается. А если получается дорого, можно попробовать больше зарабатывать или самому пойти в управдомы.

Наталья Капустина

дом архитектура

Плановые перемены

генплан

Новый столичный мэр Сергей Собянин наступил едва ли не на самое больное место градостроительной политики Москвы: он заявил о возможности изменения «Генерального плана развития Москвы до 2025 года». Однако участники строительного рынка не верят в реальность глобальных перемен, по крайней мере — в ближайшей перспективе.

Архитекторы и общественные деятели считают, что хай-теку не место рядом с исторической застройкой ФОТО PHOTOXPRESS

Приоритеты и указания

Буквально через несколько дней после назначения на пост мэра Москвы Сергей Собянин заявил, что генплан не является догмой и в него могут быть внесены коррективы. По мнению нового мэра, «нужно понять идеологию развития города и туда направлять свои силы».

«Если вдруг будут возникать дополнительные приоритеты или из них — суперприоритеты, которые нужно реализовать, то должна быть корректировка генплана»,— сказал господин Собянин. Правда, более определенной информации за этим не последовало — в частности, не были названы сроки, в которые надо изменить генплан. В Москомархитектуре отказались официально комментировать заявление мэра, но представители ведомства дали понять, что революции ждать не стоит, потому что генплан регулярно корректируется и меняется. Более того, существует сложная процедура согласований и внесения изменений в этот документ.

Таким образом, вряд ли слова Сергея Собянина кардинально изменят работу Москомархитектуры и Института генплана Москвы. Между тем участники рынка говорят, что господин Собянин уже серьезно вмешался в градостроительную политику города. В частности, отменил строительство офисного центра на Хитровской площади и депозитария напротив дома Пашкова. Так или иначе, девелоперы и архитекторы бурно отреагировали на возможную корректировку градостроительной политики столицы. Но как выяснилось, они ждут не столько изменений генплана, сколько конкретных указаний нового мэра.

В светлое будущее

«Генеральный план развития Москвы до 2025 года» — четвертый в истории российской столицы — вступил в силу в мае 2010 года. В общем и целом этот монументальный документ выглядит вполне прилично. Согласно генплану, в Москве будет завершено строительство четвертого транспортного кольца, дублеров Дмитровского, Ленинградского, Варшавского шоссе, а также Северной и Южной рокад. Предполагается, что эти хордовые магистрали пройдут за пределами третьего транспортного кольца параллельно Москве-реке и разгрузят центр города. Также появятся сотни троллейбусных и трамвайных линий в периферийных районах города. Пассажирские поезда могут быть запущены по малому кольцу Московской железной дороги. В городе должно быть построено около 440 км линий метрополитена, более 100 млн кв. м нового жилья, снесено 18 млн кв. м ветхих построек и т. д.

Тем не менее этот документ стал самым скандальным за всю историю столицы. Его назвали похоронами Москвы, перечнем обещаний девелоперам и инвесторам, крупномасштабной имитацией, градостроительным преступлением и даже пытались оспорить в суде. Впрочем, безуспешно.

Больше всего генплан критиковали за деление города на зону реорганизации, где разрешен снос и новое строительство, и зону стабилизации, где возможен только капитальный ремонт зданий. Последняя ограничена Бульварным кольцом, парками и участками вокруг памятников истории и архитектуры. Никаких существенных ограничений по застройке остальной городской территории нет. То есть почти две трети города предлагается отдать на «откуп» инвесторам и девелоперам. Но самая яростная критика касалась отсутствия стратегии развития города, инструментов реализации поставленных задач (транспортной, административной, инфраструктурной и т. п.) и эффективной системы общественного контроля за градостроением. То есть критики не увидели в нынешнем генплане Москвы механизмов и контроля, зато обнаружили много приоритетов и суперприоритетов для инвесторов. Так ли это плохо?

Все побежали, и я побежал

Большинство опрошенных нами девелоперов отказалось обсуждать коррекцию генплана, заявив, что не комментируют решения и высказывания государственных чиновников высшего эшелона. Остальные, само собой, поддерживают намерения Сергея Собянина. С политической точки зрения, подняв эту тему, новый мэр получит необходимую ему сейчас обратную связь. Нужно наступить на больное место, чтобы извлечь из потоков критики и истерики важные и нужные для города решения. С экономической точки зрения все гораздо сложнее.

Игроки рынка признают, что наиболее острая проблема столицы — транспортная и необходимо в корне пересмотреть расположение развязок и дорог столицы. «В Москве мало дублеров крупных шоссе, поэтому в случае затора выбрать другой путь не представляется возможным. Даже если дублер есть (например, на Ленинском проспекте), то там с двух сторон паркуются машины и проехать также затруднительно»,— говорит руководитель службы заказчика-застройщика компании «Пересвет-Инвест» Алексей Козлов.

Девелопер проекта «Олимпийская деревня Новогорск» Антон Винер обращает внимание на проблему подъездов к большим торговым центрам из-за того, что они «вклинены» в жилые районы.

С транспортной проблемой тесно связана и другая, также упомянутая Сергеем Собяниным,— проблема интеграции Москвы и области. Столица прирастает городами-спутниками, но местные жители воспринимают их как спальные районы столицы. Работает и учится большинство из них все равно в Москве. Анна Шишкина, директор по маркетингу УК «Абсолют Менеджмент», говорит, что объединение генпланов столицы и области целесообразно, но предупреждает об опасности глобализации: «Область — это территория до 110 км от МКАД. Я думаю, что разумно ограничиться в разработке объединенного генплана пределом в 30 км от Кольцевой. К тому же объединенные работы должны учитывать уже существующие интересы жителей пограничных районов и включать в себя уже разработанные концепции, по которым ведется строительство. Другими словами, объединенный генплан в первую очередь должен обеспечить перемещение индустриальных объектов, создание рабочих мест в области».

Другая наболевшая проблема — отсутствие парковочных мест. По словам Алексея Козлова, для строительства крупных наземных многоэтажных парковок необходимы площадки, но если их находить в промзоне, то в непосредственной близости не будет крупных спальных районов. Господин Козлов предлагает строить подземные гаражи, которые не занимают места, сохраняя исторический облик центральных районов и не меняя в худшую сторону окраину города. «Также центр Москвы слишком застроен офисными зданиями. Причем практически все особняки отведены под офисы или магазины, а ведь их можно реконструировать и отвести под жилые помещения. Постоянно живущие в них люди будут гораздо лучше ухаживать за домом, чем компании, чьи офисы там размещены сейчас»,— полагает Алексей Козлов.

Почти все девелоперы поддерживают существующий генплан и считают его своим ориентиром. Их больше волнует очередность выполнения поставленных в нем задач. «Главное, чтобы транспортная инфраструктура была соразмерна запланированному жилью, чтобы развитие транспортных узлов не отставало от строительства жилых массивов. Изменения должны происходить синхронно»,— говорит глава ФСК «Лидер» Владимир Воронин.

Никому не угодный

По словам координатора движения «Архнадзор» Константина Михайлова, в долгосрочной перспективе надо менять генплан целиком, «потому что в нем нельзя выделить главную цель, миссию, если хотите». «Даже по сравнению с самым „губительным“ для города генпланом 1935 года в нем нет идеологического посыла,— говорит господин Михайлов.— В текстовой части документа стоит задача — придание культурного статуса историческому центру, но не указаны ни сроки, ни механизмы. Это нужно поправить».

Архитекторы говорят о важности создания визуального образа города. «Нынешний генплан кажется бессмысленной кашей, он ничего не может дать городу без красивых объемов — надо рисовать: нужны не только схемы и документы, а виды и перспективы»,— говорит архитектор Михаил Филиппов.

Чтобы изменить что-то в существующем документе, архитектор Сергей Скуратов предлагает собрать команду новых экспертов. «Над нынешним генпланом работало мало профессионалов, и они не виноваты в результате. Очень многое было сделано на основании коммерческой доктрины, подразумевающей продажу как можно большего количества квадратных метров». Нужно менять систему приоритетов, требовать пересмотра концепции жизнедеятельности города. Господин Скуратов говорит, что в первую очередь надо переписать градостроительный кодекс, в основу которого необходимо заложить новые принципы существования мегаполиса. «Нужно пригласить международных урбанистов, так как наша школа уже лет 20 как утеряна. Возможно, нужен новый институт генплана или какое-то стратегическое московское ведомство, наконец»,— рассуждает Сергей Скуратов.

Константин Михайлов предлагает начать изменения с базиса — с деления Москвы на зону реорганизации и зону стабилизации. «Во-первых, количество зон реорганизации должно быть уменьшено. Соседство старинных зданий с новостроями, как правило, убивает первые если не в физическом, то в моральном смысле. „Архнадзор“ выделил самые вопиющие нарушения и добился устранения некоторых из них,— говорит господин Михайлов.— Но решений, подобных отмене строительства на Хитровке, должно быть как минимум несколько десятков. Этой работе надо придать системный характер».

Многие участники рынка справедливо замечают, что проблема не в генплане, а в отсутствии регуляции. «Кажется, что существует система запретов, но она абсолютно не работает. Нужно не схемы чертить, а учить людей жить в городе, научить воспринимать его не как функцию и агрессивную среду. Эту проблему господин Собянин решить не может. Генплан надо менять в сердцах, чтобы люди начали ощущать Москву как сообщество,— говорит Михаил Филиппов.— Я бы ввел жесточайшую градостроительную и стилистическую регуляцию, снес весь новодел в центре, который придает городу неряшливый вид и портит перспективы. Ведь новостройки недолговечны, судя по качеству, это времянки, которые рано или поздно придется сносить по причине аварийности. Что касается стилистической регуляции, то я считаю, что все здания в центре должны быть выдержаны в одном стиле, в котором город красив и любим жителями и туристами, например как Ордынка или Пречистенка».

При этом архитекторы признают, что глобальные перемены в ближайшее время вряд ли возможны. Но у кого-то есть конкретные предложения. «Первое, что я бы сделал,— перевез властные структуры из исторического центра за город. Иначе все бесполезно. Сейчас город с его радиально-кольцевой структурой просто задыхается. Можно и нужно строить под землей и под Москвой-рекой, но необходима другая экономическая модель, которая основана не на деньгах инвесторов, — говорит господин Скуратов.— Нужно перенаправить финансовые потоки. Я считаю, что федеральный бюджет должен тратить на город львиную долю своих средств, раз уж они тут сидят. Тогда мы не будем обязаны строить коммерческие здания, чтобы зарабатывать в бюджет города».

Константин Михайлов сомневается в том, что удастся концептуально улучшить генплан с помощью поправок или изменить его общий смысл. «Я уповаю только на то, что ни один генплан с конца XVIII века никогда не был исполнен до конца»,— говорит он.

Как справедливо заметил глава ФСК «Лидер» Владимир Воронин, идеальным и всех устраивающим генплан не будет никогда: «Новый генплан — это утопия, нужно совершенствовать старый и не бояться скандалов и критики. Да, будут протесты. Само собой, взбунтуются жители: мало кто будет рад появлению четвертого кольца за окном. Вряд ли промолчит девелопер, если на его площадке, выделенной под жилое строительство, решат сделать перехватывающую парковку. Тут необходимо учесть все интересы, но всем не угодишь. Причем все критикующие будут правы».

По словам первого вице-президента Capital Group Валентины Становой, прежде всего нужна объективная и непредвзятая оценка ограничений строительства, сопоставления ценностей того или иного объекта с теми возможностями, которые может дать обществу современная инфраструктура. Кто сумеет это доказать всем участвующим в споре сторонам?

Ольга Говердовская

Уникальный жилой комплекс с образовательно-спортивной инфраструктурой «Олимпийская деревня Новогорск» — авторский проект Ирины Александровны Винер, заслуженного тренера РФ, президента Всероссийской федерации художественной гимнастики, доктора педагогических наук.

Дома для жизни

На 12 гектарах земли на берегу реки расположатся 120 частных домов площадью от 200 до 345 кв.м с собственными участками земли и просторными верандами. Первая очередь уже построена и введена в эксплуатацию — это 52 частных дома; активно ведется строительство второй очереди, в рамках которой возводятся еще 68 частных домов, а также два жилых малоквартирных дома.

Все лучшее под одной крышей

Уникальная инфраструктура «Олимпийской деревни Новогорск» предоставляет безграничные возможности для интеллектуального и эстетического развития детей и их родителей. Ирина Александровна Винер применила весь свой многолетний педагогический опыт и разработала программу максимум, воплощать которую пригласила лучших педагогов и тренеров. На территории комплекса расположатся «Международная Академия Спорта Ирины Винер», преподавать в которой будут чемпионы мира и Европы; современный детский сад «Академия детства»; Британская гимназия с обучением на двух языках (большая часть предметов будет вестись на английском языке), выдающая два диплома — российского и международного образца; фитнес-клуб класса люкс World Class и медицинский центр.

Философия комфорта

Близость к городу (0 км от Москвы по Машкинскому шоссе) и прекрасная транспортная доступность делают жилой комплекс «Олимпийская деревня Новогорск» одним из самых привлекательных загородных объектов для постоянного проживания. Также в распоряжении жителей и гостей комплекса — гольф-поле и форелевое хозяйство, расположенные в непосредственной близости от «Олимпийской деревни Новогорск».

«Олимпийская деревня Новогорск» — это место для тех, кто умеет сочетать интенсивный деловой ритм и радости семейной жизни. Мы хотим, чтобы родители и дети чаще были вместе!

Авторский проект
Ирины Винер

Ирина Винер

ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ
НОВОГОРСК
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Телефон: +7 (495) 728 6628
www.od-novogorsk.ru

ООО «Земельные технологии». Проектная декларация – на сайте www.od-novogorsk.ru РЕКЛАМА

прямая речь

А вы бы что поменяли?

Владимир Жириновский, *заместитель председателя Госдумы:*
— Прежде всего нужно срочно запретить любое строительство в пределах Садового кольца. Допустить можно только ремонт в целях безопасности — и все, больше никаких пристроек и достроек. Затем надо прекратить возведение небоскребов. Это же опасно для жизни людей! Если, предположим, вырубается электроэнергия или возникает пожар, что делать тем, кто находится на 25–30-м этажах? Резервного энергообеспечения почти нигде нет. Это в Арабских Эмиратах земли не хватает, вот они и строят вверх, а у нас полно земли — можно строить горизонтально. Очередников по их желанию можно переселять в Московскую область, чтобы люди быстрее получали жилье. И, наконец, необходимо расширять улицы за счет переноса крупных торговых центров за пределы города, ведь в Москве они занимают слишком много места и создают пробки. Самый яркий пример — торговый центр «Наутилус» на Лубянке.

Адольф Шаевич, *главный раввин России:*
— Я бы использовал опыт Запада и США в части пригородного строительства коммерческой недвижимости. Там все крупные торговые центры расположены не менее чем в 15 км от больших городов. У нас же торговые точки загромоздили весь центр города. Из-за этого вокруг них образуются пробки, причем круглосуточно, возникает давка, уродуется облик города. Давно пора вынести все гипермаркеты за пределы Москвы и организовать движение общественного транспорта от них до центра.

Владимир Хотиненко, *режиссер:*
— Начинать надо с того, чтобы сохранить то, что осталось от исторического центра Москвы. В советское время в самом центре столицы построили гостиницу «Россия» — тогда все плевались, какое это уродство, а сейчас и «России» уже нет, снесли все. Теперь главный вопрос, что будет на ее месте. Для меня важно, чтобы там не вырос очередной уродливый новострой. Я архитектор по первому образованию и хорошо знаком с опытом строительства в мире. Ни в Риме, ни в Париже, ни где бы то ни было никакими деньгами нельзя уничтожить историческую застройку и отдать все под бизнес-центры. А у нас это оказалось возможным. Сейчас бы не допустить гибель последнего, что осталось.

Максим Солнцев, *председатель правления СДМ-банка:*
— Я бы ввел зонирование и отгородил центр от изменений, связанных со стеклом и бетоном. Пример — площадь Белорусского вокзала, которая вызывает шок у всех приехавших в Москву иностранцев.

Сергей Митрохин, *лидер партии «Яблоко»:*
— Я бы убрал из генплана коммерческую застройку, которая уже довела город до коллапса, в том числе транспортного. Коммерческая застройка загородила все пространство, и ее надо очень сильно ограничивать. Расширил бы пространство для развития транспортной сети, зеленых зон, обеспечил сохранение исторической застройки. Генплан нужно очень серьезно перерабатывать.

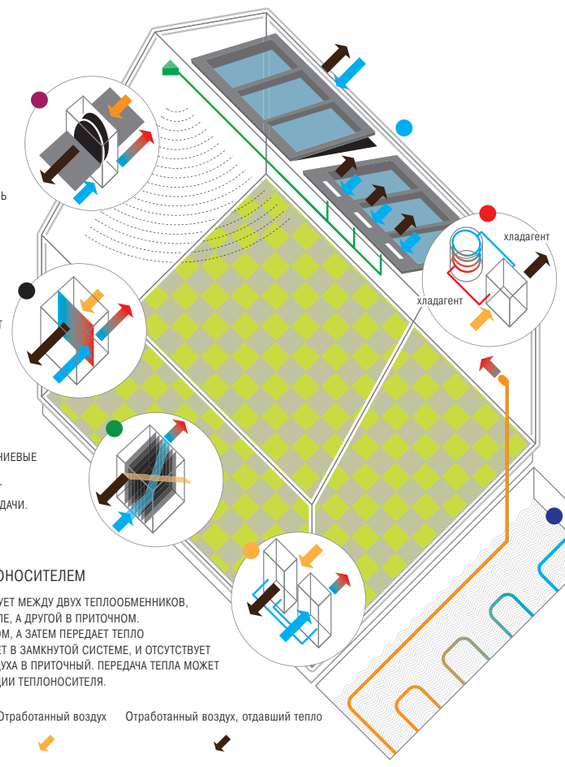
Андрей Ильницкий, *замруководителя ЦИК «Единой России»:*
— Я бы отдал город москвичам, отобрав его у коммерсантов. В Москве пока единственная логика развития — рента со всего, что можно, а должна быть концепция, нацеленная на удобство жителей. Любое решение по архитектурному облику города хорошо было бы сверять не с руководителем управы, а с жителями района. В перспективе хорошо бы внедрить градостроительную концепцию «третьего места». Она подразумевает, что в городе есть три типа мест: где люди работают, где они живут и где проводят досуг. По месту жительства должно быть доступно и первое, и третье. Город должен быть в «шаговой доступности». Чтобы мы не ехали за продуктами в гипермаркет на окраине или в кинотеатр с 3D — в центр. Современные европейские города развиваются по этой схеме.

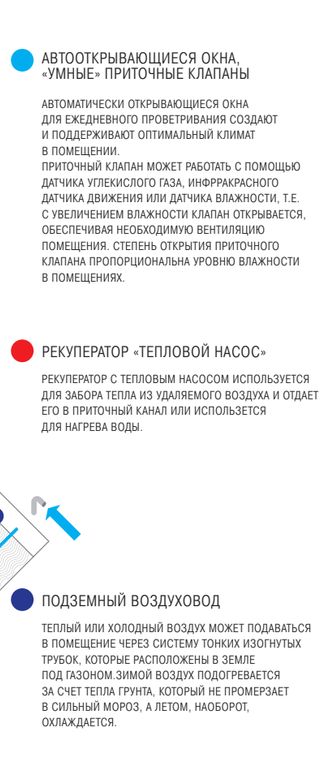
ДОМ ЭКОЛОГИЯ

Воздушная тревога

футурология

Вентиляция едва ли не главная инженерная система любого дома. Покупатели часто об этом не догадываются, зато строители знают хорошо. Ведь от воздухообмена зависит здоровье людей, состояние конструкций, энергоэффективность. Так что вентиляция с каждым годом становится все сложнее, «умнее» и экономичнее.





Больные здания

Проблемой вентиляции строители всерьез озаботились в начале 1970-х годов — в период повсеместного распространения герметичных окон. Пластиковые стеклопакеты были известны и раньше, но особым спросом не пользовались, пока не наступил мировой энергетический кризис. Тогда в разных странах провели исследования энергоэффективности жилья и пришли в ужас: 30–40% теплопотерь приходится на щели в окнах. По всей Европе стали срочно менять окна на пластиковые, в том числе и в старых домах.

Последствия этого обнаружились скоро. Через год-другой люди стали жаловаться на головные боли и плохое самочувствие. Виной тому не снижение концентрации кислорода, как на первый взгляд может показаться (в горах она еще меньше, а люди прекрасно себя чувствуют), а гипокапния — повышенное содержание углекислого газа. Кроме того, влажность в непроветриваемых помещениях резко выросла, а это не только дискомфорт для людей, но и гниение конструкций, рост плесени. Появился даже термин «синдром больного здания».

Казалось бы, что мешает оборудовать все новые дома полноценной приточной вентиляцией? Но тут возникают сразу две проблемы. Во-первых, пресловутое сохранение тепла, во-вторых, вентиляционные короба занимают много места — сантиметров 40 под потолком. И застройщик, ограниченный высотным регламентом, вынужден решать, либо нормальную вентиляцию сделать, либо несколько дополнительных этажей.

Выбор тут, конечно, очевиден. Тем более что покупатели воздухообменом интересуются в последнюю очередь и отсутствие вентиляции (в отличие от высоты потолков) на продажи, как правило, не влияет. Поэтому вентиляционное оборудование должно быть таким, чтобы и тепло сэкономить, и помещение проветрить, заняв при этом как можно меньше места.

Иногда тепло возвращается

Чаще всего вентиляционное оборудование устроено по принципу рекуперации (от лат. recuperatio — «обратное получение»). Суть его в том, чтобы не терять тепло отводимого через вытяжку воздуха, а использовать его для нагрева свежего воздуха с улицы. Летом, наоборот, удаляемым воздухом можно охлаждать приточный, что позволит сэкономить на кондиционерах. Разработано множество конструкций рекуператоров тепла, но по принципу работы их можно разделить на пять основных типов.

Самым высоким КПД обладает роторная конструкция. Работает она следующим образом: толстый ротор из легко нагреваемого материала установлен так, что через одну его часть проходит отработанный воздух, а через другую — свежий с улицы. Поскольку ротор вращается, то нагретые теплым воздухом участки оказываются в канале для наружного воздуха и отдают там свое тепло. Главный недостаток такой конструкции в том, что воздух при этом немного смешивается, а значит, в дом может попасть неприятный запах из кухни или туалета, например.

«Поэтому, разрабатывая вентиляцию квартир, мы стараемся пропускать через такие рекуператоры только воздух, удаляемый из комнат, где нет примесей и неприятных запахов,— рассказывает заместитель генерального директора компании „Термоком“ Сергей Огнев.— Зато эта конструкция позволяет очень существенно экономить — до 80% энергии, которая тратится на подогрев и охлаждение воздуха».

Те же достоинства и недостатки у камерного рекуператора. Там все устроено еще проще. Есть две камеры, через одну из них идет теплый воздух, через другую — холодный. Потом меняется положение заслонок, и воздух с улицы начинает идти через уже нагретую камеру.

Зато в пластинчатых рекуператорах воздух не смешивается. Широкие каналы здесь разделяются на множество узких, уложенных по принципу слоеного пирога так, чтобы каждый теплый канал был заключен между двумя холодными. Тут свежий воздух и отработанный разделяют лишь тоненькие пластины, через которые и происходит теплообмен. Основной недостаток такой конструкции — конденсация воды на пластинах, замерзающей зимой. Чтобы не допустить образования льда, приходится периодически выключать прибор.

Другие две схемы рекуперации мене эффективны, зато этого недостатка лишены, поскольку используют промежуточный теплоноситель. Это может быть просто вода или водно-гликолевый раствор, который циркулирует между двумя теплообменниками, в одном нагреваясь, а в другом отдавая тепло. А может быть тепловой насос с хладагентом. В этом случае от нагрева удаляемым воздухом теплоноситель испаряется, а в приточном канале конденсируется в системе трубок и отдает тепло.

Чем эта последняя конструкция хороша, так это тем, что тепло можно использовать не только для нагрева приточного воздуха. Ведь в тепловом насосе не требуется, чтобы источник тепла был горячее того, что в конечном счете нагревают. Поэтому, например, в экспериментальном энергоэффективном доме для семей военных, который недавно построили на юго-западе Москвы, за счет тепла из вытяжной вентиляции нагревают водопроводную воду. А значит, и это очень важно, можно вообще обойтись без приточной вентиляции.

Проветривание по требованию

Тут мы подошли к уже описанному препятствию — нежеланию застройщиков терять драгоценные метры, которое мешает им использовать приточную вентиляцию. Хотя и тут есть исключения. Например, директор департамента элитной недвижимости Capital Group Ирина Рогачева заверила меня, что в «элитных многофункциональных комплексах „Город столиц“ и „Легенда Цветного“ предусмотрена приточно-вытяжная система вентиляции с возможностью рекуперации воздуха».

Но чаще всего от приточной вентиляции отказываются по экономическим соображениям.

«Не раз приходилось иметь дело с домами, где принудительная вентиляция присутствует номинально,— признается Сергей Огнев.— То есть в буклетах она обозначена и действительно вроде как есть, но производительность ее низкая и реально своих функций вентиляция не выполняет. Однажды нам предлагали довести до ума такую систему одного элитного дома в Петербурге. Но мы вынуждены были отказаться: слишком многое пришлось бы переделывать».

Отсутствие приточной вентиляции вовсе не значит, что в доме обязательно будет душно. Тут приходят на помощь приточные клапаны в окнах и стенах. С такими клапанами знакомы все обитатели домов серий П-44. Там эти защищенные от шума отверстия предусмотрены в каждой комнате — правда, многие жильцы по незнанию их заделывают. Клапаны посложнее снабжены еще и воздушными фильтрами.

Но о рекуперации тут говорить не приходится. Как же сэкономить энергию? Для этого предназначено целое семейство «умных» систем. Суть этого подхода в том, что полноценная вентиляция в доме нужна не всегда.

«Вот, например, нормативная вытяжка для кухни с газовой плитой составляет 90 кубометров в час. Но когда никто не готовит, такой воздухообмен просто не нужен,— объясняет руководитель технического отдела компании „Аэрэко“ Борис Бутцев.— А если семья уехала на выходные или просто ушла на работу, оставив дома одну кошку? Совсем отключать вентиляцию нельзя: всегда есть, например, испарения от мебели. Но можно существенно уменьшить объем поступающего воздуха с помощью автоматических приточных клапанов. В итоге это дает не меньшую экономию, чем рекуперация, а стоит на порядок дешевле».

Как же определить нужный для проветривания момент? Тут три способа. Первый вполне очевиден: датчик углекислого газа следит за концентрацией этого вредного вещества и, как только она приближается к 0,06% (граница комфортного для человека содержания CO2), запускает вентиляцию. Гигрорегулируемые системы работают, как можно догадаться из названия, на датчиках влажности. Повышение которой, как мы знаем, сопутствует плохой вентиляции.

Третий вариант — системы, реагирующие на наличие людей. Обычно это инфракрасный датчик движения (чтобы не отвлекаться на батарею).

«Пока в комнате есть люди, вентиляция работает,— объясняет Борис Бутцев.— После того как человек покинул помещение, она проработает еще 20 минут и выключится».

Такую систему можно поставить в обычную квартиру обычного дома — никаких дополнительных инженерных систем для этого не требуется. Важно только, чтобы стояли счетчики учета тепла, а у «умных» датчиков была возможность управлять регулируемыми отопительными приборами. Иначе вместо экономии тепла эффект будет прямо противоположный: от жары люди начнут жить с открытыми окнами, и потери только вырастут. Именно такие парадоксальные результаты дал один из экспериментов по утеплению московских домов.

Встречаются и более экзотические системы, например автоматически открывающиеся окна, как в одном недавно построенном в Британии офисном здании. Но в России такого еще не было.

Воздух для коттеджа

Загородные дома — лучший полигон для испытания экономичных и экологических нововведений. Но рекуперация здесь не всегда оправданна.

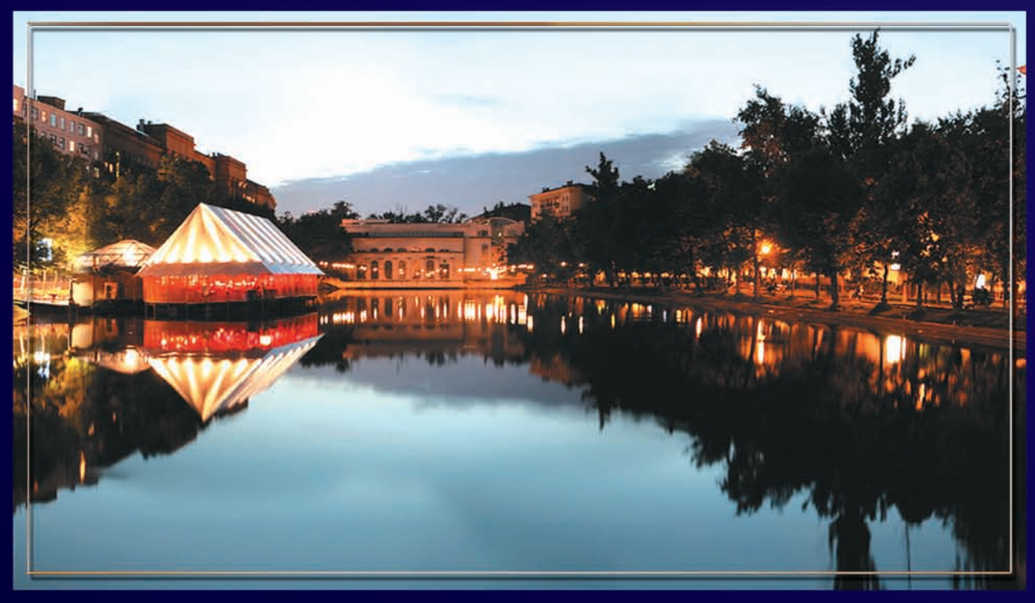
«Система рекуперации для коттеджа площадью 700 кв. м обойдется в 300–400 тыс. рублей,— констатирует Сергей Митин, ведущий специалист компании „Норрис Плюс“.— Окупится она лет за пять, но только если подогрев воздуха электрический. Если в поселке есть газ или централизованное ГВС, нет смысла ставить рекуператор».

На Западе уже идет разработка так называемого нулевого дома, то есть не потребляющего энергии и не производящего отходов и выбросов. Заветной цели пока достичь не удалось, но интересные идеи есть во всех областях, в том числе и в вопросах вентиляции.

Одна из таких идей — подземный воздуховод. Смысл в том, что приточный воздух проходит через систему тонких изогнутых трубок под газоном. При этом зимой он будет подогреваться за счет того, что грунт даже в самые лютые холода не промерзает. Летом, наоборот, охлаждаться. Все это, конечно, не решит проблему целиком, но позволит хорошо сэкономить. В «нулевых» домах такая система будет сочетаться с рекуператором.

Все эти подходы друг друга не исключают. И наверняка со временем люди научатся совмещать эффективность вентиляции по требованию с экономичностью рекуперации и использованием тепла (или холода) земли.

Никита Аронов

РЕКЛАМА
Клубная резиденция «Чистые пруды»
Подсосенский переулок, дом 3

Роскошные квартиры с отделкой

Закрытая благоустроенная территория
Современные инженерные системы и оборудование
Круглосуточная охрана и видеонаблюдение

(985) 924•30•30
(495) 690•73•27
www.future-day.ru
Партнер:
Генеральная лицензия ЦБ РФ № 1971
ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

ДОМ ЭКОЛОГИЯ

Проезд на зеленый

сертификация

Коттеджные поселки в России получают экологические сертификаты уже пятый год подряд. Раздача свидетельств всегда становится медийным событием, но что именно сертификация означает для жильцов и покупателей и в чем ее польза для застройщиков? Мы решили разобраться, а заодно выяснить, чем западные экологические стандарты отличаются от российских.

На западе «экологичность» дома означает прежде всего, что окружающей среде был нанесен минимальный ущерб (например, высажено больше деревьев, чем вырублено). У нас — то, что в нем будет комфортно жить

ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

В поисках стандарта

Сертификацией поселков в России до последнего времени занимался только проект EcoVillage. Его организаторы оценивают свою долю рынка в 95% и, возможно, даже преуменьшают. Впрочем, с этого года у них появился конкурент — организаторы конкурса Green Awards, которые сейчас занимаются разработкой на основе своих же конкурсных критериев собственного стандарта для сертификации поселков.

Все упирается именно в стандарты, потому что механически перенести на нашу почву иностранные системы оценки загородного жилья не получается. Есть в России даже компании, аккредитованные для оценки по западным стандартам, но нет спроса среди отечественных девелоперов.

«В России к нам за сертификацией обращались только три поселка, все на этапе первичных инвестиционных размышлений,— констатирует Дмитрий Павловский из консалтинговой компании Drees & Sommer.— В результате ни один из них по разным причинам не был сертифицирован. Например, поселок на Киевском шоссе, девелоперы которого хотели получить сертификат по немецкому стандарту DGNB, был заморожен, когда люди принципиально посчитали, сколько будет стоить развитие этого проекта».

Это распространенная ситуация. «Два года назад мы первые в РФ получили аккредитацию по американскому стандарту LEED,— признается Николай Кривозерцев, гендиректор EcoStandard group.— За эти два года было лишь одно обращение, но когда мы показали застройщику список требований, он от этой затеи отказался».

Николай Кривозерцев — один из тех, кто начинал EcoVillage. До 2008 года он был директором этого проекта. Сейчас EcoStandard group и EcoVillage юридически отделены друг от друга, но первый проводит для второго весь экологический аудит и значится постоянным партнером. Собственно, к разработке своего российского стандарта экологи пришли не от хорошей жизни, а от невозможности оценить российские поселки по западным меркам.

«Например, стандарт требует низкого водопотребления — меньше, чем обозначенный Роспотребнадзором минимум,— объясняет господин Кривозерцев.— А многие рекомендуемые вещи у нас невозможны по климатическим причинам. К примеру, зеленые кровли — их надо строить под таким углом, что снег потом плохо сваливается».

LEED, BREEAM, DGNB

Сильнее всего в мире распространены три зеленых стандарта для жилья. Это — в порядке убывания — американский LEED, британский BREEAM и немецкий DGNB (англоязычная аббревиатура для него — GSBC).

Самый негибкий из них LEED. Название недаром переводится как «Лидерство в энергетическом и экологическом проектировании». В нем самое важное — именно энергоэффективность. Обязательное требование для любого дома—участника сертификации — соответствие энергетическому стандарту Energy Star, который предполагает энергопотребление уровня примерно на 20–30% ниже среднего. Если дом превосходит требования этого стандарта и соответствует аналогичному стандарту Energy Star по вентиляции и кондиционированию, то этого уже достаточно для получения минимального сертификата. Для России, где особых энергетических проблем не наблюдается, делать акцент именно на этом было бы крайне странно.

Есть и другие необходимые условия для участия в LEED, например не использовать агрессивные чужеродные виды растений в ландшафтном дизайне. А в конструкции дома должно быть не меньше 10% вторсырья. При этом то, что у нас привыкли считать благоприятным с точки зрения экологии, у американцев ценится очень невысоко. Так, один единственный балл (из 130 возможных) добавляется за близость к воде и столько же — за общедоступные зеленые зоны в шаговой доступности. Зато до трех баллов можно заработать за удобный общественный транспорт и до трех же — за место строительства, например, если строить в существующей застройке или на месте чего-нибудь снесенного. Показательно, что дополнительные бонусы даются за маленькие комнаты.

В BREEAM уклона в энергетику нет, хотя 13,75% от баллов рейтинга можно набрать за низкие выбросы парниковых газов. Для сравнения: раздел, посвященный комфорту и микроклимату самих домов (хорошей инсоляции, шумоизоляции и наличию личного пространства), «стоит» в общем рейтинге почти столько же —14%.

Пункт «Экология землепользования» позволяет получить 12 баллов за то, что в российском понимании совсем не экологично: изначальный выбор плохого с экологической точки зрения места и его улучшение, а также высокая этажность, чтобы на метр занятого домом пространства приходилось хотя бы 3,5 кв. м жилья.

У немецкого DGNB, в свою очередь, обозначен явный акцент в сторону технических вопросов. Качество проекта, ход строительства, эксплуатация и, наконец, утилизация дома составляют больше половины рейтинга. Это во многом именно строительный, а не природоохранный стандарт. Собственно зеленому разделу и разделу, посвященному качеству жизни, отдано по 22,5% общих баллов. Такая важная для русских вещь, как местоположение, вообще не идет в основной зачет. Его критерии должны соответствовать некоторому минимальному уровню: на 35% для «бронзы», на 65% — для «золота».

Если все это кратко резюмировать, то на Западе и в России под термином «экология» понимаются очень разные вещи. В нашей стране — отсутствие вреда для того, кто живет в доме и поселке. В Европе и Америке — отсутствие вредных воздействий на окружающую среду от строительства и проживания в доме.

«В Европе подход такой: „При строительстве вашего дома мы старались принести как можно меньший ущерб сибирским лесам и срубили три дерева, а высадили пять“,— говорит директор по развитию компании „Гуд Вуд“ Александр Дубовенко.— Подход в России: „Мне плевать на весь сибирский лес и на то, что вы там вырубили. Но моя семья должна быть здорова при проживании в этом доме и не дышать вредными веществами“».

Экология по-русски

«Это связано не только с разным взглядом на вещи, но и с тем, что на Западе силен контроль со стороны государства — на зараженных почвах там жилье не строят, радиоактивные материалы не используют,— объясняет Николай Кривозерцев.— А у нас все это бывает сплошь и рядом, работа госэкспертизы не всегда прозрачна. Так что важнее всего становятся факторы безопасности для жизни и здоровья. Наличие у поселка нашего сертификата — гарантия того, что, как минимум, здесь нет экологического криминала».

Исходя из этого EcoStandard group и разрабатывала свою систему баллов для оценки поселков в рамках EcoVillage. Есть два разных сертификата — «Зеленая долина» (только за место) и «Аболют» (уже с домами). Примерно 60% всех баллов в рейтинге «отвечают» за здоровье и безопасность людей: химический состав воздуха, исследование почвы на загрязнение и паразитов, анализ воды по 68 параметрам, радиация. Еще 30% поселок может набрать за окружающую среду: зелень, природные объекты, очистку стоков, сохранение плодородного слоя почвы. Общая экологическая ответственность застройщика составляет в системе рейтинга всего 10%.

В EcoVillage признают, что это скорее задел на будущее и способ стимулировать девелоперов по части сохранения природы. А пока в лучшем случае застройщик выполняет три-четыре из этих требований. Некоторые же условия вообще никто пока не выполняет. Например, не вводит обязательную для жильцов сортировку мусора, ведь на таких условиях будет нелегко найти этих самых жильцов.

Всего сертификацию на сегодняшний день прошли 34 поселка, хотя получить сертификат пытались около 90. Правила проекта запрещают упоминать объекты, не прошедшие по требованиям. Но примерно классифицировать их можно.

«До 20% участников проекта просто пытались таким образом купить себе индульгенцию,— рассказывает Николай Кривозерцев.— Нам предлагали договориться, водили экспертов в ресторан. Самый распространенный случай: поселок вплотную к дороге, застройщики клятвенно обещают построить семиметровый забор и просят поставить оценку авансом. Несколько раз нас пытались обмануть. Например, один из поселков по Симферопольскому шоссе построили в 800 м от огромной нелегальной свалки. В теплое время года свалка пахнет и периодически горит, поэтому нас привезли поздней осенью. Но обман не удался: эксперты посмотрели карты и сводки Роспотребнадзора. Другой пример — поселок рядом с аэропортом Домодедово. Причем не просто рядом, но и в воздушном коридоре, то есть не подходящий по уровню шума. Застройщики специально подгадали день, когда было меньше полетов».

Совсем по другому, отличному от EcoStandard group пути пошли в петербургской Гильдии управляющих и девелоперов. Гильдия в этом году впервые провела конкурс Green Awards, для которого были переработаны и подогнаны под российские условия западные стандарты. То есть зеленые критерии прямо перекочевали из LEED, BREEAM и DGNB, но их вес и числовое значение были изменены в соответствии с российскими реалиями.

Всего здесь 116 баллов, из которых 32 приходится на энергоэффективность, 21 — на устойчивое развитие территории, 17 — на качество внутреннего воздуха, и дальше по мелочам. Например, фактор воздействия на окружающую среду оценен всего в семь баллов — неприлично мало для европейцев и американцев. Энергоэффективность хоть и значит многое, не привязана к стандарту Energy Star и вообще считается гибко. А на использовании возобновляемых источников энергии можно заработать не более пяти баллов.

Покупать зеленое?

Интересно, влияет ли сертификация на продажи? Мы спросили об этом участников рынка.

«Наличие сертификата, который документально подтверждает факт экологичности поселка,— важная ступенька в позиционировании и дальнейшей реализации проекта,— считает Валерий Лукинов, руководитель офиса „Преображенский“ департамента загородной недвижимости компании „Инком-Недвижимость“.— Прямого воздействия на рост цен он не оказывает, однако значительно повышает ликвидность и привлекает покупателей. То есть проект приобретает конкурентное преимущество, что благоприятно сказывается на уровне продаж».

Валерию Лукинову есть прямой резон так думать. Среди проектов, которые реализует «Инком-Недвижимость», есть несколько недавно получивших такие сертификаты поселков. Например «Eastландия», где изначально спроектировали свою территорию так, чтобы не вырубать деревья при строительстве. В компании «Гуд Вуд» для своих проектов сертификатов не получали, поэтому смотрят на ситуацию по-другому.

«На продажу теоретически это может влиять, но нам это не нужно,— считает Александр Дубовенко.— Для девелоперов, которым не хватает собственного авторитета, получение сертификата, наверное, имеет смысл. В нашем случае это несерьезно. Какой смысл „Макдональдсу“ получать премию „Гамбургер года“ от некого журнала, если и так всем ясно, что такое „Макдональдс“. Теперь по поводу экологических сертификатов и о ситуации на рынке. По-хорошему „экологи“ должны участвовать на стадии подбора земельных участков. Но, к сожалению, земельный участок, особенно в Московской области,— это настолько сложный вопрос, что пока девелоперы не хотят учитывать этот фактор при выборе участка».

В Penny Lane Realty в объективности сертификатов не сомневаются. «Подделывать результаты рейтинга просто нет никакого смысла,— убежден Дмитрий Цветков, директор департамента загородной недвижимости этой компании.— Если бы сертификаты можно было „приобрести“, то проект изжил бы себя за один-два сезона».

Но вот насчет притягательности для клиентов именно сертифицированных поселков и у Penny Lane имеются сомнения. «Для сегодняшнего клиента экологичность поселка в большей степени определяется отдаленностью от основной трассы, близостью к водоему или лесу, красивым ландшафтным дизайном, нежели наличием документа, удостоверяющего, что состояние воздуха и уровень шума в поселке соответствуют международным стандартам,— признается Дмитрий Цветков.— Как показывает опыт нашей компании, покупателей загородной недвижимости ценой от $1,5 млн больше интересует экология места, где расположен поселок, нежели экологичность материалов. Наличие экосертификатов не увеличивает цену домовладения в поселке, это не более чем бонус, дополнительное преимущество. Скорее получение приставки „эко“ влияет на раскручивание названия самого поселка».

В общем, наш российский покупатель еще не настолько экологически подкован, чтобы наличие каких-то там сертификатов реально влияло на его решение приобрести дом или участок. Он не только о себе и своей семье думает больше, чем о судьбе планеты, в отличие от американца. Он еще и всяким бумажкам привычно не доверяет, предпочитая в качестве доказательства экологии вещи, которые можно потрогать руками. Лес, например, или речку.

Никита Аронов

Коммерсантъ
Инновационные медиа
kommersant.ru

реклама

ЗАПОВЕДНЫЙ
коттеджный посёлок

ПОСЛЕДНИЕ КОТТЕДЖИ НА ПРОДАЖУ
в санатории «ПОДМОСКОВЬЕ»
Управления делами Президента РФ

• заповедник (лес, река, озеро) в 20 км от Москвы
• медицина, спорт, отдых, досуг, образование
• поселок сдан, оформление в собственность

Реклама

Объединенный санаторий «ПОДМОСКОВЬЕ» УДП РФ

765-50-05 www.Zapov.ru

BORK

INDUSTRIAL

Professional COLLECTION*

НОВЫЙ СОКОВЫЖИМАТЕЛЬ BORK
ЛИДЕР УХОДИТ В ОТРЫВ**
ТЕПЕРЬ С ДВУМЯ ДИСКАМИ

2 диска для приготовления сока и пюре

Диск для пюре

Банановый нектар, клубничный мусс или пюре из манго — все это и многое другое с помощью уникального диска для приготовления пюре.

Диск для сока

Чистый и вкусный сок из мягких и твердых овощей, фруктов и ягод.

КЛУБНИКА | МАНГО | БАНАН | ТОМАТ | ЯБЛОКО | АПЕЛЬСИН | СЕЛЬДЕРЕЙ | МОРКОВЬ

*Профессиональная коллекция
**По мощности, согласно результатам испытаний ЗАО «РОСТЕСТ» 201/250 – 11 от 30.07.2010

Фирменные магазины BORK:

ТРЦ «Европейский», площадь Киевского вокзала, д. 2

ТК «Горбушкин Двор», Багратионовский проезд, д. 7

ТРЦ «Рио», Дмитровское шоссе, д. 163А

Большая Садовая, д. 10

ФИРМЕННЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН: 8 (495) 7-555-888 | www.bork.ru

СЛУЖБА ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ: 8-800-700-55-88

Реклама

дом зарубежная недвижимость

США: худшее позади?

Новый Свет

Подходит к концу третий год экономического кризиса в США, повлекший за собой беспрецедентное обесценивание активов недвижимости. Однако есть причины и для оптимизма. Несмотря на избыток предложения на рынке, цены на жилье по всей стране стабилизировались или начали даже ползти вверх. Ситуацию на американском рынке недвижимости анализирует президент Mercury Capital Group (Калифорния) **Александр Лисневский**.

Хотя дно кризиса в США, по всей видимости, пройдено, ценовые ожидания продавцов недвижимости остаются завышенными ФОТО REUTERS

Рынок госгарантий

На жилищном рынке влияние правительства было всегда особенно заметно. Большинство решений федерального правительства США на сегодняшний день сводится практически к двум основным направлениям: сдерживанию падения рынка, с одной стороны, и стимулированию роста экономики, а вместе с ней и рынка недвижимости — с другой. При этом используются всевозможные средства, включая снижение ставок федерального резерва, долларовые эмиссии, прямое гарантирование ипотечного кредитования.

Далеко не все решения правительства можно назвать адекватными. К числу таковых явно не относится ранняя стадия программы по спасению банков TARP, по которой банкам были выданы кредиты в размере почти $260 млрд. И только потом правительство заинтересовалось: а как, собственно, эти деньги расходуются? Оказалось, вместо того, чтобы оживить кредитование потребителей в 2007–2008 годах, что являлось основной задачей этой программы, банки потратили эти деньги на латание дыр в своих собственных финансовых аферах и покупку мелких конкурентов, находящихся на грани разорения. И только когда президент Барак Обама пригрозил банкам, что получение ими госдотаций повлечет за собой значительное уменьшение зарплат высшего руководства банков, оказалось, что банкам эти деньги особенно и не нужны, и они тут же вернули все кредиты обратно, да еще с приличными процентами.

Американская ипотечная система во многом базируется на так называемом вторичном рынке ипотечных обязательств. В этой системе огромную роль играют государственные гарантии ипотеки, осуществляемые через федеральную администрацию жилья (FHA) и до недавнего времени акционерные общества Fannie Mae и Freddie Mac. С началом кризиса, когда стало ясно, что потери на рынке недвижимости могут привести к банкротству этих двух компаний, государство провело практически их национализацию. В результате на сегодняшний день государство через Fannie Mae, Freddie Mac и FHA контролирует почти 90% всего ипотечного рынка, и только благодаря доброму дядюшке Сэму этот рынок сегодня функционирует.

Все подобные телодвижения федеральной резервной системы и правительства в целом нацелены на то, чтобы раскрутить двигатель рынка недвижимости до той стадии, когда он начнет работать сам по себе на основе нормальных рыночных механизмов, а после этого начать постепенно убирать государственные костыли и позволять пациенту ходить на своих двоих. Пока никто не может предсказать, как долго продлится эта реабилитация рынка, хотя признаки выздоровления налицо.

В отличие от налоговых стимуляторов для покупателей недвижимости, снижение ставок ипотечных обязательств создает долгосрочный эффект на экономику без дополнительных вливаний из федерального бюджета. Причем эта возможность предоставляется не только новым покупателям недвижимости, но и существующим домовладельцам, которые могут рефинансировать свои существующие займы и повысить свою покупательную способность. Принимая во внимание размер ипотечного рынка в США примерно в $13 трлн, ощутимое понижение ипотечных ставок способно создать довольно значительную волну экономического роста.

Что ожидать в будущем году

Все плохое в конце концов забывается, и понемногу паника 2007 года уходит в небытие. Чем больше проходит времени, тем лучше видно, что самое страшное на рынке недвижимости США уже позади. Еще недавно американцы боялись, что их новый дом, купленный в кредит, обесценится. Сейчас уже многие боятся опоздать с покупкой нового дома по сегодняшним бросовым ценам. Страх сменяется жадностью, и постепенно вчерашние пессимисты становятся оптимистами. Конец текущего года уже достаточно показателен, так как количество покупателей на рынке сегодня увеличивается, несмотря на приближающиеся праздники и традиционно слабый зимний рынок.

Однако отчуждения домов за неуплату по ипотеке продолжаются. По оценкам экспертов, еще более 4 млн домов ждут своей очереди, чтобы перейти в собственность банков. Это достаточно большое количество жилья, которое будет продолжать давить на рыночные цены и уверенность покупателей в том, что кризис позади.

Государство не может вечно тянуть лямку и гарантировать 90% всех займов. Успех американской ипотечной модели зависит от активного интереса частного капитала в покупке пулов ипотечных обязательств, или секьюритизации. В последнее время заметен рост участия частных инвесторов на ипотечном рынке. Например, в последние месяцы начался подъем на рынке так называемых jumbo (или сверхкрупных) займов, то есть превышающих $700 тыс. Эти займы не гарантируются государством, вместо этого они гарантируются либо самим банком, выдающим заем, либо частными инвесторами.

В конце октября Fannie продала портфель своих займов частным инвесторам на общую сумму примерно $1 млрд — первая крупная продажа такого рода за последние три года! Оживление секьюритизации на вторичном рынке свидетельствует об уверенности инвесторов в рынке недвижимости США и в качестве ипотечных облигаций.

Перспективы инвесторов

Вступая в 2011 год, инвесторы проявляют заметный, хотя и осторожный оптимизм. По количеству сделок 2009 год оказался на самом низком уровне за десятилетия, однако по мере выхода из кризиса и постепенного выравнивания экономики США 2010 год показал заметный рост активности на рынках жилой и коммерческой недвижимости.

Некоторые сдерживающие факторы будут присутствовать и в 2011 году, например ограниченный доступ к ипотечному финансированию, нереалистичные ценовые ожидания продавцов и отсутствие значимых стимуляторов, которые заставили бы банки быть более эффективными в процессе отчуждения недвижимости и последующей их продажи инвесторам или квалифицированным домовладельцам. Однако по мере роста экономики эти факторы либо будут становиться менее значимыми, либо начнут приходить в соответствие с реальностью.

Иностранные инвесторы, все более активно появляющиеся на рынке недвижимости США в 2010 году, должны понять, что США — это большая страна с более чем 200 рынками недвижимости, из которых только 15–20 находятся в основных мегаполисах.

Конечно, субъективный элемент в инвестиционном решении играет важную роль и у каждого инвестора есть свои собственные географические предпочтения, однако инвесторы, полагающиеся на диверсификацию в сфере недвижимости по географическому признаку и по классу активов, смогут, на мой взгляд, показать наилучшие результаты.

Большинство крупных институциональных инвесторов США и иностранные инвесторы вполне естественно сконцентрировались на ряде известных географических рынков. В результате сегодня почти неограниченное количество денег находится в поиске трофеев в Нью-Йорке, Вашингтоне, Бостоне, Сан-Франциско, Чикаго и Лос-Анджелесе. Несомненно, эти мегаполисы отличаются надежностью и стабильностью, однако спрос на недвижимость в этих городах значительно превышает разумные предложения и цены даже в условиях продолжающегося кризиса поднялись до уровня, превышающего докризисный.

В таких условиях инвесторы должны больше уделять внимания другим районам, с более благоприятным балансом состояния экономики и доходности недвижимости, например Сиэтлу, Хьюстону, Сан-Диего, Оранджу, Денверу — городам с надежной диверсифицированной экономикой, но при этом гораздо более доступной недвижимостью.

Возможности на рынке недвижимости США сегодня как никогда многообещающие, и правильная стратегия инвестирования при поддержке местного специалиста принесет долгосрочный успех.

Вперед, к прошлому

Европа

На рынках элитной европейской недвижимости — прежде всего в Великобритании и во Франции — в третьем квартале 2010 года процесс восстановления шел полным ходом, хотя цены пока еще не достигли докризисного уровня. А вот в отношении элитной недвижимости Швейцарии все чаще звучит слово «пузырь».

Лондон. Элита спада не боится

По данным лондонского агентства недвижимости Savills, объекты верхней ценовой категории в третьем квартале дорожали медленнее всего за год. Средняя цена домовладения стоимостью более £1 млн с июля по сентябрь повысилась в цене на 0,1%. Прирост цен по сравнению с концом третьего квартала прошлого года составил 9,1% (по ситуации на конец квартала годовой рост составлял 14,4%).

Последние полтора года в секторе лондонской недвижимости класса «люкс» росту цен способствовал спад числа продаж. Тем не менее цены в настоящее время на 7,9% ниже, чем они были на пике рынка три года назад.

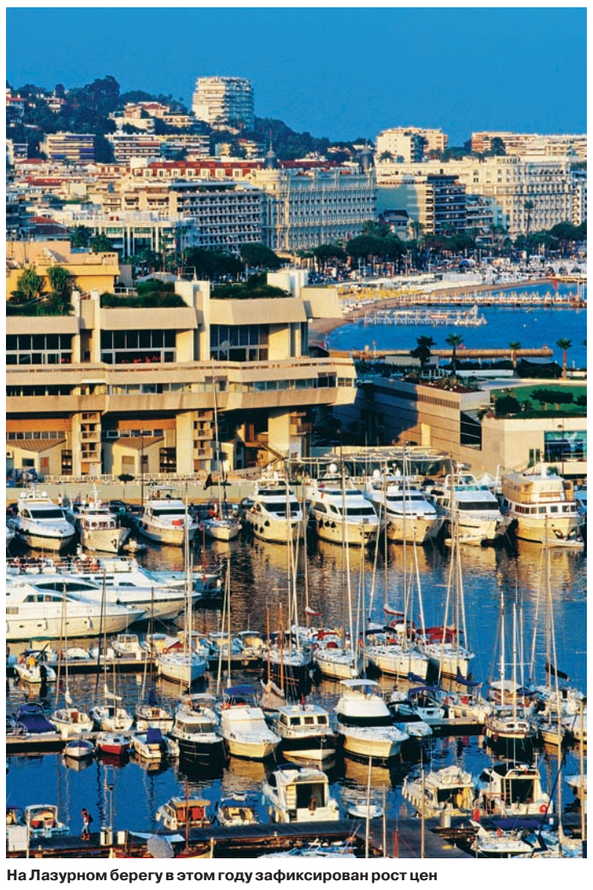
В опубликованном 5 ноября прогнозе Savills на 2011 год говорится, что уровня 2007 года цены на всю британскую недвижимость, возможно, достигнут лишь к 2016 году. Год назад в аналогичном прогнозе восстановление рынка ожидалось к 2014-му. Но в люкс-секторе Лондона прогнозируется более скорое восстановление — к концу 2012 — началу 2013 годов. Если всему рынку аналитики Savills предрекают спад, который затем сменится подъемом, то в элитном секторе спада почти не будет, а вместо подъема ожидается взлет.

Savills прогнозирует, что британская недвижимость средней ценовой категории с середины текущего года до конца будущего подешевеет на 7,3%. В то же время объекты так называемого класса А (дома в лондонских районах Челси, Найтсбридж, Белгравия) подешевеют в будущем году лишь на 1%. К 2015 году ожидается рост цен на британском рынке недвижимости в целом на 12%. При этом объекты класса А за пятилетку могут подорожать на 33%. «На лондонский рынок недвижимости оказывают влияние совсем другие факторы, чем на остальной рынок Соединенного Королевства — не в последнюю очередь это роль Лондона как глобального финансового центра и привлекательность его как места безопасных вложений средств для международных инвесторов»,— отмечает директор группы исследований Savills Лукиан Кук.

Агентство недвижимости Knight Frank в своем последнем ежеквартальном обзоре самого престижного рынка недвижимости мира The London Review отмечает следующие изменения ситуации в секторе элитной недвижимости Лондона. В начале 2010 года в связи с продолжающимся ростом цен на «элитку» на рынок стало выставляться все больше объектов. В результате число выставленных на продажу объектов в настоящее время находится на самом высоком за последние полтора года уровне. Это совпало со снижением числа потенциальных покупателей, что оказало давление на цены в сторону понижения. За третий квартал текущего года недвижимость центрального Лондона подешевела, по данным Knight Frank, на 1% (первый случай снижения цен за полтора года), но при этом по ситуации на конец сентября цены были на 14% выше уровня прошлого сентября.

Руководитель отдела исследований компании Лиам Бейли отметил, что на рост цен во многом повлиял спрос со стороны инвесторов из континентальной Европы, на руку которым играл слабый курс фунта стерлингов по отношению к евро.

Согласно недавнему исследованию Galifax, за первое полугодие текущего года в Великобритании было продано 2992 объекта жилой недвижимости стоимостью от £1 млн (всего в стране порядка 170 тыс. подобных домов). По сравнению с первым полугодием 2009 года рост составил 118%. Однако по сравнению с первым полугодием докризисного 2007 года можно говорить о снижении на 18%. Стоит отметить, что 89% проданных домов данной категории расположены в Лондоне и на юго-востоке Англии. 398 проданных домов расположены в районах Кенсингтон и Челси.



На Лазурном берегу в этом году зафиксирован рост цен на дорогое жилье ФОТО ИТАР-ТАСС/ LONELY PLANET IMAGES

С арендой в элитном секторе дела обстоят так. С начала глобального финансового кризиса число объектов класса «люкс», сдаваемых в аренду, беспрецедентно выросло (многие владельцы переключились на аренду, отчаявшись продать свои активы). В 2009 году оно снизилось до нормального уровня, а в 2010-м был отмечен дефицит предложений по аренде в отдельных секторах рынка недвижимости центрального Лондона, отмечает Knight Frank. Большую часть месяцев текущего года число арендаторов превышало показатели последних двух лет (в мае и августе — на 10%), что привело к росту арендных ставок. По сравнению с июнем 2009 года (наибольший спад) цена аренды элитной недвижимости в центре Лондона сейчас на 16% выше, но по сравнению с докризисным пиком (март 2008 года) — на 7% ниже. В сентябре, однако, было отмечено как снижение числа новых арендаторов, так и количества просмотренных объектов, выставленных на аренду, что может указывать на то, что потенциал роста арендных ставок почти исчерпан.

Прогноз Knight Frank по ценам на элитную недвижимость центрального Лондона на ближайшее будущее выглядит так: 5% роста в текущем году, стабильные цены в будущем году, 4–5% роста в 2012 году, после чего возвращение к докризисному сценарию роста.

Франция. Дорого и туманно

По опубликованным в конце октября данным Профессиональной ассоциации агентов и агентств по недвижимости Франции (FNAIM; объединяет около 12 тыс. французских агентств недвижимости), французский рынок недвижимости в третьем квартале был стабилен. В числе главных позитивных факторов, повлиявших на рыночную ситуацию, называют самые низкие со времени окончания Второй мировой войны ставки по ипотечным кредитам (в октябре в среднем 3,3% годовых).

С 1 января к этому должны добавиться разнообразные налоговые льготы для ипотечников и инвесторов в недвижимость. Число сделок с недвижимостью во Франции в текущем году, как ожидается, превысит 700 тыс. (в прошлом году этот показатель составил около 600 тыс., а в последние докризисные годы находился на уровне около 800 тыс.). К концу года ожидается рост цен в целом по стране на 2–3%. Это соответствует сделанному ассоциацией в начале года прогнозу по оптимистическому сценарию (по пессимистическому сценарию ожидалось снижение цен в среднем на 2–3%).

При этом в отдельных регионах уже зарегистрирован рост цен. Подорожала недвижимость в столичном регионе, а также Аквитании, Бретани, регионе Прованс — Лазурный берег.

Особо следует выделить Париж. Согласно FNAIM, в столичном регионе цены на недвижимость в разных секторах выросли на 2,5–6% за год. По данным Ассоциации французских нотариусов, опубликованным службой новостей Property Wire, на начало сентября цены на парижскую недвижимость были на 7,8% выше, чем в сентябре 2009 года. Самые высокие темпы роста были отмечены во втором квартале — 6%. Ожидается дальнейший рост цен в связи с превышением спроса над предложением. «Жить в Париже становится роскошью. Апартаменты ищут, как золото на приисках»,— заявил президент ассоциации Кристиан Лефевр.

Широкая публика ожидает, что рост цен на жилье продолжится. Социологический опрос, проведенный FNAIM, показал, что каждый второй француз ожидает, что цены на недвижимость будут расти в течение ближайших шести месяцев, и лишь 8% опрошенных ожидают их снижения.

Пессимисты, правда, отмечают, что в последнем отчете FNAIM приводится гораздо меньше цифр, чем в аналогичных отчетах прошлых лет, что может свидетельствовать о неуверенности аналитиков.

В начале сентября директор по бизнес-развитию французского ипотечного агентства Athena Mortgages Джон Басби заявил, что никогда в истории еще не было более подходящего времени для покупки недвижимости во Франции. «Скидки и выгодные предложения еще можно найти, но они будут встречаться все реже по мере выздоровления рынка»,— считает господин Басби.

Женевское озеро. Дорожает, но не лопается

Швейцария, подобно Франции, может похвастаться рекордно низкими ипотечными ставками. Согласно данным потребительского рейтингового агентства Compartis, пятилетние ипотечные кредиты с фиксированной ставкой выдаются сейчас в среднем под 2,1% годовых (снижение на 0,2% по сравнению со вторым кварталом), а десятилетние — под 2,8% годовых (снижение на 0,3%). Перед глобальным финансовым кризисом пятилетний ипотечный кредит выдавался в среднем под 4,6% годовых. Банковский эксперт агентства Мартин Шеррер отмечает: «Похоже, они сейчас на самом низком уровне за последние 30 лет, если не больше».

За последний год число обратившихся за ипотечными кредитами выросло на 5,2%. Дешевая ипотека способствует росту цен на недвижимость. За последний год (по ситуации на начало ноября), по оценке Compartis, они поднялись в среднем на 7%, тогда как в наиболее престижных районах страны — окрестностях Женевского озера и Цюрихе — темпы годового роста достигли почти 11%. Двухспальные апартаменты у Женевского озера стоят в среднем около 1 млн швейцарских франков ($1,03 млн), делая подобную покупку практически недоступной для местных жителей. Самые скромные виллы продаются по 2 млн франков ($2,06 млн).

Октябрьский отчет Immo-Monitoring швейцарской консалтинговой фирмы Wuest & Partner содержит похожие цифры. Согласно отчету, рост цен на недвижимость в окрестностях Женевского озера за год составил около 10% для домов и 11% для апартаментов. В будущем году темпы роста цен на элитную недвижимость должны снизиться до 3% (прогноз для экономкласса в целом по Швейцарии — подорожание домов на 2,2%, квартир на 1,4%). Медианная цена продавца за дом в кантоне Женева в третьем квартале составила 9690 франков за квадратный метр при продаже дома и 11 260 франков при продаже апартаментов.

«В Швейцарии присутствуют все ингредиенты настоящего пузыря на рынке недвижимости»,— считает руководитель службы надзора за финансовыми рынками Швейцарии Патрик Раафлауб. Об опасной ситуации на рынке недвижимости Швейцарии еще в прошлом ноябре говорил вице-председатель совета директоров Центробанка страны Томас Йордан, призывавший не повторять ошибок прошлого, то есть кризиса на рынке недвижимости в 90-х годах прошлого века. Его начальник Филипп Хильдебранд в конце октября высказался так: «Сегодня нет реальных оснований для паники. Однако нет причин и объявлять, что все спокойно».

Эксперты банка Credit Suisse полагают, что краха на рынке не будет. «Хотя местами можно заметить признаки перегрева, было бы неверным называть рынок переоцененным»,— говорится в исследовании Credit Suisse, опубликованном в сентябре.

Бешеный рост цен наблюдается в «женевском Беверли-Хиллз» — расположенных к северо-востоку от Женевы коммунах на берегу озера — Аньер, Колони, Вандевр и Женто. По данным налогового ведомства Швейцарии, именно у жителей этих коммун самый высокий среднегодовой доход. Жером Фелисите, директор специализирующегося на недвижимости класса «люкс» агентства Gerofinance Dunand, отмечает в интервью Swissinfo, что эти коммуны привлекательны для иностранных инвесторов «с точки зрения налогового законодательства, безопасности и привлекательного качества жизни», хотя и признает, что многие объекты «переоценены». Бывший прокурор Женевы Бернар Бертосса, выступая в телепрограмме Point TV, заявил, что, по его мнению, происходящее в окрестностях Женевского озера попахивает отмывкой денег.

В 2003 году квадратный метр земли в этих коммунах стоил в среднем 650 швейцарских франков. Сейчас цены начинаются с 3000 франков и могут быть втрое выше для наиболее привлекательных объектов недвижимости. В начале текущего года дочь президента Казахстана и жена казахского олигарха Динара Кулибаева купила виллу в Аньере на участке площадью 8 тыс. кв. м за 74,7 млн франков. Сделка стала рекордной для местного рынка недвижимости. Продавец виллы эстонский бизнесмен Рустам Аксененко (сын бывшего министра транспорта РФ) десять лет назад приобрел эту виллу за 8 млн франков.

В июле узбекский бизнесмен Тимур Тилляев, муж постоянного представителя Узбекистана при ЮНЕСКО Лолы Каримовой-Тилляевой, приобрел дом в Вандевре за 43,4 млн франков. Предыдущему владельцу дом обошелся в 2006 году, по неподтвержденным сведениям, в 14 млн франков.

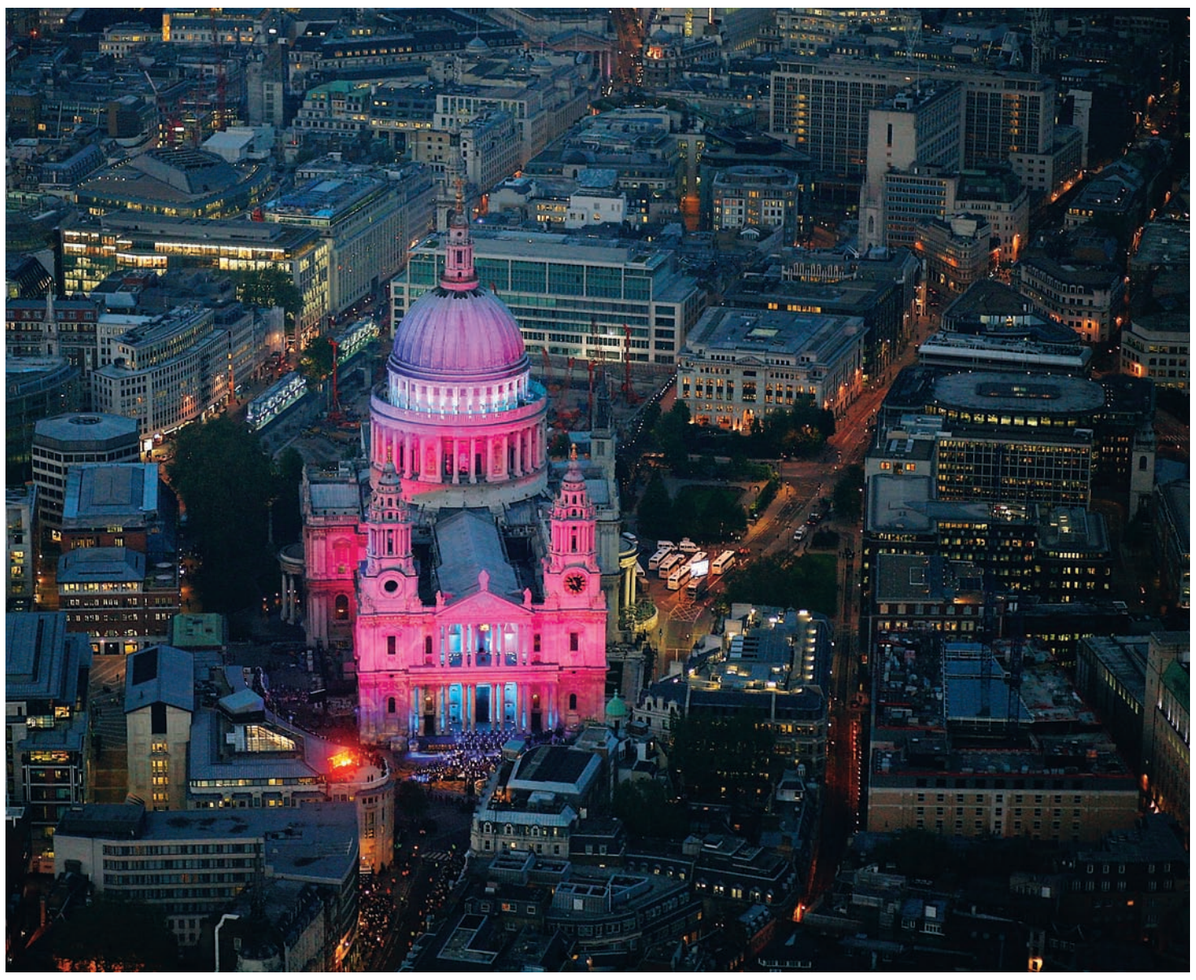
Ольга Шкуратова

дом зарубежная недвижимость

Вложить и сохранить

стратегия

Мировой финансовый кризис не охладил интерес россиян к инвестициям в зарубежную недвижимость, но существенно изменил приоритеты инвесторов. Если раньше акцент делался на спекулятивный доход от роста цен при прямом инвестировании в жилье, то теперь покупателей больше привлекает рентный доход и более сложные инструменты вложения средств.



Российские инвесторы предпочитают сейчас надежные вложения в недвижимость крупных мировых столиц (таких, как Лондон), пусть и с невысокой доходностью ФОТО AP

Смена вех

Вложение средств в зарубежную недвижимость давно перестало быть новинкой для российских инвесторов. И если до кризиса серьезную альтернативу вложениям в заграничные квадратные метры представляли московские квартиры, которые дорожали не по дням, а по часам, а условия их покупки и продажи были более понятны большинству клиентов, то кризис вынудил российских покупателей взглянуть на рынки других стран.

В начале кризиса многие инвесторы обратили внимание на зарубежную недвижимость, которая очень упала в цене. Популярностью пользовались самые разные направления: от Лазурного берега Франции до экономкласса в Болгарии. Некоторым покупателям действительно удалось обзавестись довольно ликвидными активами, но многих инвесторов ждало разочарование, поскольку подешевевшая недвижимость даже не собиралась дорожать.

И, к их сожалению, данная тенденция сохраняется до сих пор. Ни Испания, ни Черногория, ни ОАЭ, рынки которых так привлекали инвесторов в начале кризиса «фантастическими» (как уверяли продавцы) дисконтами, до сих пор не оттаяли и не показывают позитивной динамики. Поэтому многие из инвесторов остались у разбитого корыта, ибо ликвидность приобретенной ими недвижимости была крайне низка. «Посмотрите, сколько наших соотечественников желает продать свои „инвестиционные“ проекты в Дубае, Черногории, Болгарии и Испании,— рассказывает председатель совета директоров компании Sesegar Ирина Жарова-Райт.— Да, можно говорить, что выбор стран был неудачный, но ведь верили, что есть еще кроме них люди, которые менее удачливые и талантливые, поэтому им и можно будет перепродать с прибылью купленные дома».

Но в целом неудачи массовых инвесторов на рынке развивающихся стран пошли на пользу сегменту инвестиций в зарубежную недвижимость, который сейчас в корне меняется и уже начинает показывать положительную динамику при более высоком качестве инвестиций и профессионализме самих инвесторов.

Страны перемен

Как отмечают эксперты, в настоящее время изменилась психология большинства частных инвесторов. «До кризиса инвесторов в большей мере интересовали развивающиеся страны — потенциальные претенденты на членство в ЕС и вхождение в шенгенскую зону (Черногория, Турция, Болгария, Кипр), невероятной популярностью пользовался «вечно растущий» Дубай. Также интерес вызывали экзотические рынки, такие как, например, Марокко или Куба. Инвесторы готовы были рисковать в угоду высокой доходности, что в конечном итоге спровоцировало спекулятивность дальнейших сделок и обвалило рынок»,— рассказывает исполнительный директор компании FiedlerYaro Юлия Кайнова. Сейчас, по ее словам, кризис напомнил всем о необходимой осторожности и взвешенном подходе. «Большая часть инвесторов сегодня не рассчитывает на быстрые деньги, а инвестиции носят среднесрочный и долгосрочный характер (восемь-десять лет)»,— добавляет госпожа Кайнова.

Соответственно, поменялись и цели инвестирования, и набор стран, наиболее интересных россиянам и пользующихся у них повышенным спросом. «До кризиса можно было отследить, как приоритеты инвесторов смещаются на новые рынки, такие как Болгария, Черногория, Турция. Во время кризиса большинство инвесторов акцентировало внимание на традиционных европейских рынках, где можно было приобретать объекты с существенными скидками, причем скупали практически все»,— отмечает партнер компании Chesterton Екатерина Тейн. По мнению Ирины Жаровой-Райт, основными «зонами стабильности», куда можно было вкладываться без опасений, были и остаются западноевропейские страны. «Для инвестиций нужно выбирать страну со здоровой экономикой»,— подтверждает управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский.

Правда, желание купить подешевевшую недвижимость в Европе далеко не всегда конвертировалось в реальные сделки. Как рассказывает Ирина Жарова-Райт, многие клиенты пытались найти недвижимость с 40–50-процентным дисконтом, но в лучшем случае им удавалось совершить сделку на 30% дешевле прежней цены. Да и то удавалось это лишь тем инвесторам, которые были расторопны, имели финансовые и юридические структуры на Западе и, главное, могли показать происхождение этих средств. «Ни один британский конкурсный управляющий не желал иметь дела с „островными“ компаниями-офшорами, от которых мы выставляли оферту, зато принимали менее выгодные предложения, но от понятных им европейских компаний с четким определением конечных бенефициаров»,— рассказывает госпожа Жарова-Райт.

Большинство россиян, приобретающих недвижимость за рубежом, рассматривают эти покупки в большей степени как способ сохранения, а не преумножения средств. По оценке директора департамента инвестиций в зарубежную недвижимость IntermarkSavills Игоря Индриксонса, обычная жилая недвижимость в Европе может принести не более 3–4% годовых, что сложно назвать вложением с целью увеличения капитала. «Основная цель вложений сегодня — сбережение, надежность и хороший потенциал роста в долгосрочной перспективе,— подчеркивает Юлия Кайнова.— При выборе страны клиенты опираются на собственный потенциал страны приобретения, уровень жизни и платежеспособность в первую очередь местного населения, потенциальный интерес иностранцев в дальнейшем к приобретаемой недвижимости».

Попытки же заработать на спекулятивных рынках развивающихся стран либо полностью ушли в прошлое, либо остались уделом инвесторов, обладающих повышенным желанием рисковать и, возможно, инсайдерской информацией о грядущих всплесках на тех или иных рынках.

Кроме того, в 2010 году альтернативу вложениям в зарубежную недвижимость снова стали представлять московские квартиры. «Сейчас большинство российских инвесторов интересуется тем, что происходит на московском рынке качественного жилья, так как рост цен на новое строительство, например, в элитном сегменте в 2010 году составил примерно 16%, что существенно выше прироста в Европе»,— утверждает Екатерина Тейн.

Главное — надежность

Впрочем, несмотря на перечисленные выше объективные факторы, интерес россиян к зарубежной недвижимости все же растет. «С каждым годом растет доля россиян, совершающих покупку зарубежной недвижимости именно „для инвестиций“. По нашим оценкам, в 2010 году порядка 25% сделок с зарубежной недвижимостью совершается россиянами в инвестиционных целях»,— говорит управляющий директор компании GordonRock Станислав Зингель. Для сравнения: в 2008 году доля таких сделок составляла лишь 15%. И главное, что доля таких сделок уверенно растет. «К третьему кварталу 2010 года инвестиционная активность заметно возросла,— говорит Юлия Кайнова.— Исходя из сложившейся ситуации, резонно предположить и дальнейшее увеличение активности инвесторов, поскольку „смутные времена“ кризиса практически позади и сейчас ситуация по многим рынкам прояснилась».

Но рост интереса к рынкам западных стран связан не только с тем, что кризис начал отступать, а еще и с тем, что изменился сам подход инвесторов к вложениям средств. По словам Игоря Индриксонса, кризис изменил подход россиян к покупке недвижимости за рубежом: «Если раньше покупали в основном жилье и рассчитывали заработать на росте его стоимости, то теперь наибольшую прибыль приносит покупка объектов, владение которыми связано с получением рентного дохода».

«Обжегшись на докризисном приобретении „не глядя“ зарубежной недвижимости (вилл, офисов под аренду, квартир), российские инвесторы многому научились и сейчас пробуют новые, более серьезные виды инвестирования: доходные дома, бизнес, строительство,— добавляет Юлия Кайнова.— Некоторых инвесторов процесс затягивает настолько, что открываются зарубежные офисы-представительства, компании с российскими владельцами». Несмотря на ощутимое влияние русских инвесторов в Европе, большинство из них рассматривает эти инвестиции в качестве диверсификации своего портфолио и «пристрела» на будущее, полагает эксперт.

Так, по словам господина Индриксонса, сейчас повышенной популярностью пользуются номера в гостиницах Лондона, офисные центры в Нью-Йорке, торговые центры в Париже, апартаменты во всех развитых странах Европы. При этом, чтобы стать инвестором таких проектов, не нужно обладать астрономическими суммами. Да, отель или бизнес-центр стоит очень дорого, но большинство владельцев предлагает инвесторам купить долю в проекте или небольшой проект. «Покупка отеля — это инвестиция от нескольких десятков до нескольких сотен миллионов евро. Это удел профессиональных инвесторов,— говорит Станислав Зингель.— А вот приобретение мини-отеля — это вполне подъемная инвестиция — от €600 тыс.». Кроме того, инвестор может попросту купить один-два номера в крупной гостинице, находящейся под управлением международной сети, или же и вовсе вложиться в акции компаний, связанных с управлением недвижимостью или строительством объектов.

«Нашим клиентам не нужна недвижимость как таковая, им нужно, чтобы их деньги приносили доход, а капитал рос»,— уверяет господин Индриксонс. Поэтому, по его словам, они и выбирают те активы, которые могут гарантировать хорошую доходность. Так, средняя доходность инвестиций в перечисленные Игорем Индриксонсом рынки при формировании консервативного портфеля может составлять 15–18% годовых. Если же сформировать портфель из более рискованных активов, то доходность может доходить уже и до 30%. Правда, решаются на это лишь самые отчаянные инвесторы.

Кроме того, по словам Станислава Зингеля, сегодня среди россиян отмечается значительный рост популярности зарубежных инвестиционных фондов недвижимости. «Такие фонды позволяют своим вкладчикам получать стабильную доходность порядка 7–10% годовых и предоставляют прозрачную стратегию выхода из инвестиций через пять-десять лет. При этом диапазон возможных инвестиций вкладчиков фонда, как правило, достаточно широк — от нескольких десятков тысяч до миллионов евро, что дает фонду возможность привлечь внимание широкого круга инвесторов»,— резюмирует господин Зингель. Но не только это привлекает инвесторов в фондах. «Самую высокую доходность могут предложить инвестиционные фонды, которые добиваются таких показателей за счет объема портфеля объектов и скидок на обслуживание при сохранении высокого уровня надежности вложений»,— говорит Екатерина Тейн. Причем в основном инвесторов привлекают те фонды, которые инвестируют в надежные страны и надежные активы, а не гонятся за более доходными, но крайне рискованными приобретениями.

Что ж, похоже, кризис и правда приучил наших инвесторов к осторожности, а на смену характерной российской рискованности в ожидании быстрых и легких денег пришел традиционный европейский подход к вложениям, где первое место отдается надежности инвестиций, а доходность имеет второстепенное значение. Плохо это или хорошо, покажет время, но с уверенностью можно утверждать, что банкротств и разочарований при таком подходе будет намного меньше. Как, впрочем, и заработанных денег.

Антон Белых

прямая речь

А вы задумывались о покупке недвижимости за рубежом?

Людмила Нарусова, *председатель комиссии Совета федерации по информационной политике:*
— Пока нет. Даже шикарная вилла за рубежом сковывает свободу действий: на нее ведь обязательно придется приезжать. А я люблю путешествовать, смотреть разные места, менять картинку. У меня есть замечательная дача под Петербургом на Финском заливе, где я бываю только раз пять в год, потому что просто не хватает времени.

Дима Билан, *певец:*
— Иногда появляется желание на время обосноваться в Лос-Анджелесе, на Панамских островах или, скажем, во Франции, но не в центре, где заоблачные цены на недвижимость, а поближе к виноградникам, фермам. Но жизнь в России, в Москве, динамичнее и азартнее, так что пока не могу променять нашу страну ни на какую другую.

Максим Ноготков, *президент и основатель розничной сети «Связной»:*
— Нет, потому что я люблю проводить время в разных местах. И потом у меня получается в среднем четыре недели на отпуск, так что особо не наездишься. Это просто нерационально. В моем случае покупка недвижимости за рубежом скорее лишняя головная боль, чем польза.

Мирослав Мельник, *председатель совета директоров компании «Бета-Групп»:*
— Я об этом задумался еще в начале 1990-х годов и даже купил дом в Испании. В 1992 году я ездил туда на Олимпиаду, и мне настолько понравилась Барселона, что я купил дом неподалеку. Теперь могу сказать, что собственность за рубежом абсолютно не нужна. Если Россия вас кормит и вы работаете здесь иногда и по 24 часа, то времени насладиться зарубежной недвижимостью почти не остается. А месяц или два в году спокойно можно провести в арендованном доме или особняке и при этом избавить себя от хлопот и трат на коммуналку, налоги и прочее. Если же кто-то решает перебраться в ту или иную страну на постоянное жительство, то да, надо приобретать недвижимость. А как инвестиции вложения в зарубежную недвижимость точно не являются инструментом хеджирования средств: за те деньги, что вы ее приобретете, никогда быстро ее не продадите — это не слиток золота.

Оксана Федорова, *телеведущая, «Мисс Вселенная-2002»:*
— Пожалуй, что нет, я не думаю об этом. Мне кажется, что гораздо интереснее путешествовать за границей в качестве туриста, чем осесть где-нибудь. Недвижимость за рубежом будет сильно удерживать, корректировать жизненные планы, а мне этого совсем не хочется.

Светлана Савченко, *генеральный директор торгового дома «Межреспубликанский винзавод»:*
— Никогда не задумывалась. Я абсолютно русский человек — родилась, училась и работаю в России, никуда не хочу уезжать даже на время отпуска. Я посетила почти все страны мира и точно знаю, что комфортнее, чем здесь, мне нигде не будет. В свободные дни я лучше поеду в Вологду и пойду на охоту. Это доставит мне куда больше удовольствия, чем лежание на пляже в какой-нибудь солнечной стране.

Александр Фадеев, *генеральный секретарь некоммерческого партнерства «Росизол»:*
— Когда слышишь про цены на недвижимость в Испании, Турции или Египте, то мысли о покупке появляются, хотя приобретать дом или квартиру я бы не стал, несмотря даже на привлекательные цены. Для меня своя квартира или дом ценны домашним уютом и атмосферой. При моем графике работы я смог бы проводить в своей заграничной квартире по две недели пару раз в год. А все оставшееся время квартира бы пустовала, покрываясь пылью. Ни о каком уюте в таком случае не может быть и речи. Поэтому даже если бы у меня была потребность провести за границей больше времени, чем два-три месяца, я бы арендовал жилье, а не стал его покупать.

Море, Солнце, Ваш Дом на Кипре

Великолепное расположение, удостоенная наград архитектура, эксклюзивный стиль жизни – все это можно ожидать от Cybarco, ведущего застройщика эксклюзивной недвижимости на Кипре с более чем 60-летним опытом.

Limassol Marina
Роскошные апартаменты, виллы с частными причалами и заманчивый выбор ресторанов и магазинов – на расстоянии легкой прогулки от центра Лимассола. Этот многогранный морской курорт несомненно станет самым элитным комплексом на Средиземном море. Строительство и продажа проекта начались.

Amathusa Coastal Heights, Лимассол
Стильные виллы с частными бассейнами и роскошные апартаменты с общими бассейнами, детские площадки и гимнастический зал, расположение в лучшем районе Лимассола, где также разместились пятизвездочные отели. Насладитесь великолепным видом на раскинувшийся всего в ста метрах пляж, удостоенный голубого флага отличной экологии и чистоты.

Apollo Heights, Aphrodite Hills, Пафос
Эксклюзивные виллы с тремя спальнями и собственными бассейнами и апартаменты с 1 и 2 спальнями с общим многоуровневым бассейном расположены в окружении ландшафтных садов на самом престижном гольф-курорте Кипра. Бесплатное членство в гольф-клубе и спа-центре включены в предложение.

Москва +7 495 643 1901 | Санкт-Петербург +7 812 314 4014 | Киев +38 044 492 791 | Кипр 8000 50 30

ВХОДИТ В ХОЛДИНГ КОМПАНИИ «ЛАНИТИС» | Разработка проектов недвижимости на Кипре и в Греции

cybarco.ru

Cybarco СТРОИМ ЖИЗНЬ

дом зарубежная недвижимость

Курорты по плавающей цене

аутсайдеры

За время кризиса во всех европейских странах существенно упали цены на курортную недвижимость. Однако сильнее всех и наиболее показательно снизилась стоимость прибрежного жилья в Испании, Греции, Болгарии и Черногории. В результате на этих рынках происходят примерно одинаковые процессы.

В Греции цены держались дольше, чем на других европейских курортах, зато потом упали сразу на 25—30%

Отфутболить инвестора

Испанский рынок недвижимости одним из первых в Европе почувствовал удар кризиса, который не обошел стороной и сегмент курортной недвижимости. По мнению экспертов, снижение цен было неоднородным и зависело прежде всего от расположения объекта относительно моря и инфраструктуры, а также географического региона.

«Северное побережье Испании за время кризиса пострадало менее всего, потеряв в среднем не более 10% стоимости. В то время как центральное и южное побережье Испании, славящееся масштабным новым строительством, в общей сложности просело на 25–30%»,— говорит исполнительный директор FiedlerYaro Юлия Кайнова. Впрочем, во всех регионах попадаются объекты, расположенные в 1–3 км от моря, со скидкой 50%, так же, как и предложения на первой линии моря с максимально возможной скидкой 7–10% от докризисного уровня цен.

Зачастую это является следствием дуализма рыночной ситуации. «В Испании, по официальным данным, цены в результате кризиса снизились на 10%, а по неофициальным данным, снижение составило 60%»,— говорит директор департамента инвестиций в зарубежную недвижимость компании IntermarkSavills Игорь Индриксонс. По словам менеджера по работе с зарубежной недвижимостью компании «Городской дом недвижимости» Нелли Моисеенко, серьезному снижению цен способствовало появление множества предложений залоговой недвижимости. По оценкам испанских банков, объем «проблемных кредитов» под недвижимость и строительство уже превысил €180 млн. Таким образом, восстановления докризисной стоимости недвижимости в Испании в ближайшее время не предвидится.

Директор департамента жилой недвижимости Chesterton Екатерина Тейн приводит пример — вилла в Марбелье в готовом комплексе под управлением пятизвездного оператора. В настоящий момент такой объект стоит €1,6 млн, тогда как до кризиса цена составляла около €2 млн. Выход из кризиса, по мнению экспертов, во многом связан в этих странах с готовностью собственника привлечь покупателя не только ценой, но и дополнительными условиями, например условиями рассрочки.

«В Испании ситуация также остается весьма напряженной. Здесь, кроме того, отмечается и дефицит внутреннего спроса, сопровождающийся свертыванием ипотеки и негативными процессами серьезного роста плохих долгов по подобным кредитам. Согласно данным официальной статистики, в настоящее время на балансах суверенных банков сконцентрировано активов в недвижимости на общую сумму более $20 млрд»,— добавляет аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин.

Позднее падение

В отличие от Испании, Греция долго оставалась форпостом докризисных цен на недвижимость. По данным Игоря Индриксонса, в Греции в период кризиса цены практически не изменились, снижение произошло лишь через шесть месяцев после того, как рейтинг Греции был понижен, и в итоге падение составило около 30%.

В целом, по словам Юлии Кайновой, по курортам Греции статистика весьма неутешительная — падение на 25–30%. Впрочем, по мнению Нелли Моисеенко, особенностью греческого рынка недвижимости является то, что, несмотря на мировой финансовый кризис, стоимость жилья в Греции долго оставалась практически неизменной. «Солнечное побережье Греции, как показало время, оказалось намного более устойчивым ко многим факторам»,— говорит эксперт.

При этом возрос интерес россиян к покупке апартаментов до €70 тыс., и здесь мы видим явный рост количества сделок по покупке. На фоне дефицита бюджета и падения роста спроса на объекты со стороны нерезидентов из развитых стран Европы формируется профицит предложения в resort-недвижимости: фактически предложение превышает спрос, что создает предпосылки для дальнейшего снижения цен. В результате в Греции встречаются даже туристические объекты с большими скидками.

Например, трехзвездный отель на 80 номеров с частным пляжем на острове Корфу можно купить всего за €4,2 млн, хотя официальная банковская оценка этого объекта на сегодня составляет €7,3 млн.

Солнечный берег

Гораздо более болезненным для иностранных инвесторов было падение цен на рынке курортной недвижимости в Болгарии. Дело в том, что большая часть прямых иностранных инвестиций в экономику Болгарии в последние годы направлялась именно в сегмент недвижимости. Если в первом квартале 2009 года он составлял €182,2 млн, то в первом квартале 2010 года составил уже лишь €61 млн.

В первом квартале 2010 года ВВП Болгарии снизился на 4% по сравнению с первым кварталом 2009 года — это второе по величине падение ВВП среди стран Европейского союза (после Латвии — 5,1%). Слабый спрос на кредиты и жесткая кредитная политика привели к уменьшению количества кредитов на новое жилье, выданных с января по май 2010 года. Более того, в мае 2010 года общий объем кредитов, по которым не выплачиваются проценты, достиг 48,6 млн левов, или 13,1% от общего объема плохих долгов.

«В Болгарии цены на курортную недвижимость, по официальным данным, снизились на 30%, а по неофициальным — более чем на 50%»,— говорит Игорь Индриксонс. Более того, по данным «Финам Менеджмент», рынок жилой недвижимости Болгарии все еще остается достаточно перегретым. Если цены в Софии восстанавливаются достаточно уверенно, то в курортных зонах страны по-прежнему наблюдается коррекция. Вместе с тем определенная часть покупателей, в том числе российских, видимо склонная к инвестиционному риску, определенно заинтересована в «покупках на дне».

Участники рынка отмечают, что популярность недвижимости в Болгарии у российских покупателей остается весьма высокой. Тем более что желающих продать подобные объекты на рынке хватает. «Рынок недвижимости настолько успел насытиться дешевыми предложениями бесчисленного количества застройщиков, что многие инвесторы, успевшие взять недорогие апартаменты в Болгарии, выставляют предложения на перепродажу в надежде получить хоть какую-нибудь прибыль»,— говорит Нелля Моисеенко. Однако обещанного роста цен на болгарские дома с 2008 года так и не произошло, да и спрос в данном сегменте с каждым годом все меньше.

Братство капитала

В Черногории снижение составило 20–25% — наименьший показатель из всех перечисленных стран, и более того, черногорский рынок начал восстанавливаться.

«Во всех перечисленных странах, кроме Черногории, цены продолжают падать. Связано это прежде всего с нестабильностью экономической ситуации. Так, в Испании безработица составляет 20%, а на рынке недвижимости на морском побережье «скопилось» около 1,5 млн непроданных домов, в Болгарии, так же, как в Испании, происходила застройка побережья неликвидом, который теперь никто не покупает»,— объясняет Игорь Индриксонс.

Однако, по его словам, в Черногории на рынке недвижимости имеет место стагнация, основные покупатели жилья в регионе по-прежнему россияне, которые, впрочем, уже «прозрели» и поняли, что те цены, по которым им предлагается недвижимость в Черногории, мягко говоря, не соответствуют реалиям рынка. По данным Максима Клягина, динамика цен здесь также остается весьма пассивной. Основные причины все те же — «плохая» экономическая конъюнктура (по итогам 2009 года ВВП страны сократился на 5,3%, в 2010-м ожидается дальнейшее снижение в диапазоне 2,5–3%) и избыток предложения, сформировавшийся на фоне сокращения внешнего спроса. Однако это означает возможность выбора.

По мнению Екатерины Тейн, российские покупатели, которые заинтересованы в зарубежных объектах, не упускают возможности купить качественное жилье с хорошим дисконтом. «Относительно инвестиций нужно отметить, что элитный сегмент зачастую не подчиняется общим законам рынка. Финансово привлекательным в данном случае может быть покупка качественного элитного объекта со скидкой, так как цены в верхнем сегменте рано или поздно не только достигнут докризисного уровня, но и будут расти. Это и станет прибылью инвестора, нужно помнить, что инвестиции в недвижимость — это всегда долгосрочные вложения»,— говорит Екатерина Тейн.

Например, по ее словам, в этой связи можно упомянуть проект в Черногории Porto Montenegro. Несмотря на сильный спад на рынке Черногории, этот проект практически не сдал своих позиций, так как является одним из самых качественных на черногорском рынке недвижимости, и коррекция цен была минимальной. В настоящее время в рамках проекта стоимость студии общей площадью 38 кв. м начинается от €145 тыс.

Ждать и надеяться

Развитые европейские рынки пережили кризис совсем иначе, чем развивающиеся. «В целом небольшие и малоразвитые рынки курортной недвижимости Болгарии и Черногории испытали до кризиса огромный приток инвестиций и многократный рост цен. Но, как известно, чем выше заберешься, тем больнее падать»,— говорит руководитель GEDAnalitics Александр Пыпин. По его словам, несколько иная ситуация была в Испании и Греции. Проблемы сжатия рынка курортной недвижимости этих стран были связаны в большей степени с внутренними финансовыми проблемами, чем с угасанием потока внешних инвестиций. Таким образом, считает эксперт, Болгария и Черногория еще будут какое-то время находиться на дне, а в Греции и Испании в случае исправления можно ожидать роста средних цен в ближайшие годы более чем на 3–5%.

Однако, по мнению Юлии Кайновой, рынки курортной недвижимости максимально близки к устойчивой стагнации. «Перспективы к оживлению ярче просматриваются у Испании — это самый популярный курорт для приобретения второго дома у немцев, скандинавов, англичан и россиян»,— говорит эксперт. По ее словам, есть шансы и у Болгарии, которая чрезвычайно популярна у россиян как курорт, куда можно отправить на морской отдых не говорящих на иностранных языках пожилых родителей и маленьких детей с нянями. Впрочем, как говорит эксперт, спрос не восстановился до докризисного уровня, но весьма оживился благодаря упавшим ценам и подешевевшим кредитам. К примеру, до кризиса ставка по ипотеке в Испании составляла 4,5–6%, а в 2009 — первой половине 2010 годов — 2,7–3%, сейчас — 3,5%. По мнению Юлии Кайновой, Греция также показала некоторое оживление интереса со стороны покупателей недвижимости, но оно было вызвано уставшими ждать «лучших цен» клиентами. «Этот контингент клиентов целью приобретения недвижимости ставит собственное пользование, а не выгодные инвестиции. И так как желание купить недвижимость именно в Греции у них сформировалось уже давно, они решили больше не ждать у моря погоды»,— говорит эксперт. Впрочем, заработать на существенном падении стоимости смогут разве что местные инвесторы, имеющие доступ к дешевому банковскому финансированию.

Василий Стрельников

Юго-Восток — дело тонкое

новые рынки

Азиатские рынки недвижимости, в отличие от европейских, испытали влияние кризиса в гораздо меньшей степени. Более того, спрос на недвижимость в Юго-Восточной Азии растет за счет потенциальных дауншифтеров и венчурных инвесторов.

Плавное восстановление

Еще совсем недавно азиатские рынки казались далеки от российского покупателя, но со временем ситуация изменилась. «Если 10–15 лет назад мысли о покупке недвижимости в Европе приравнивались к мечтам, то теперь для многих россиян представлен широкий выбор недвижимости от Австралии до Канады. Включая самые экзотические страны, такие как Индонезия или Вьетнам»,— говорит менеджер по работе с зарубежной недвижимостью компании «Городской дом недвижимости» Нелля Моисеенко.

Например, именно Вьетнам в последнее время удивляет экспертов своей динамикой цен на недвижимость. Если в период кризиса цены на недвижимость упали здесь в среднем на 10–15%, а в некоторых регионах и до 40%, то с 2009 года происходит уверенный рост стоимости как жилой, так и коммерческой недвижимости. Связано это в первую очередь с активным экономическим ростом страны и ее отдельных городов, таких как Хошимин. «К примеру, стоимость недвижимости здесь, в деловой столице Вьетнама, составит в среднем $3,5–5 тыс. за 1 кв. м»,— говорит госпожа Моисеенко. В курортных зонах цены разнятся — можно найти небольшие апартаменты по цене $2 тыс. за 1 кв. м.

Одним из наиболее привлекательных для иностранных инвесторов остается тайский рынок. Несмотря на то что весной в Таиланде происходили массовые беспорядки, иностранные инвесторы по-прежнему проявляют интерес к местной недвижимости. В итоге спрос со стороны иностранцев к началу осени существенно вырос. В начале октября 2010 года эксперты местного представительства консалтинговой компании CB Richard Ellis провели исследование запросов от потенциальных покупателей тайской жилой недвижимости из-за рубежа. Согласно полученным данным, покупателей интересует прежде всего элитный сектор — доля иностранцев среди покупателей элитной недвижимости к концу года должна увеличиться с нынешних 14–16% до 20–25%. Как говорится в отчете, стоимость такой недвижимости довольно невысока по сравнению со стоимостью в соседних Сингапуре или Гонконге.

«Когда Таиланд только начинал развиваться как международный курорт, первыми на него обратили внимание англичане. Им нравился климат, уровень сервиса, приветливость местного населения и, разумеется, цены на недвижимость. Самой бюджетной покупкой была недвижимость около Бангкока или Паттайи. Вместе с развитием рынка и увеличением спроса росли и цены»,— рассказывает специалист департамента зарубежной недвижимости Chesterton Анна Мунтян. По ее словам, островная недвижимость в Таиланде изначально дороже, чем на континенте. Так, наряду с гольф-курортами расположенного в двух часах езды от Бангкока Hua Hin вниманием состоятельных покупателей пользуются Пхукет и остров Самуи. Как говорит эксперт, в Таиланде до кризиса наблюдался активный рост цен на недвижимость. Тем не менее по итогам кризисного 2008 года средние цены снизились примерно на 15%, в следующем году снижение продолжилось и составило еще порядка 14%. Но уже в 2010 году динамика цен стала положительной: средние значения выросли практически на 2%. Таким образом, рынок выровнялся и начал наверстывать упущенное.

В последнее время Вьетнам удивляет экспертов динамичным ростом цен на недвижимость ФОТО АЛЕКСАНДРА ЖДАНОВА

В свою очередь, по данным аналитика ИК «Финам» Сергея Фильченкова, стоимость жилой недвижимости в Индонезии в 2009–2010 годах практически не изменилась после незначительной просадки и находится на уровне 2008 года. «Это произошло как по причине существующих ограничений для покупки земли иностранцами, так и за счет недостаточного уровня развития рынка ипотеки в стране, неопределенности экономической политики и ненадежности права собственности»,— говорит господин Фильченков.

Не все так просто

Однако у покупателя недвижимости в Юго-Восточной Азии возникнет несколько сложностей. Например, компания Jones Lang LaSalle недавно оценила вьетнамский рынок недвижимости с отметкой «низкая прозрачность». Такая негативная оценка объясняется тем, что в стране фактически не существует права собственности для иностранцев. Впрочем, в последнее время происходит постепенная либерализация законодательства в этой области, хотя пока оно затрагивает исключительно самих вьетнамцев или их потомков. Так, в октябре, согласно новому указу в области земельного и жилищного права, гражданам Вьетнама, проживающим за рубежом, разрешено без ограничений владеть недвижимостью на территории страны. В результате вьетнамцы, приобретающие жилье на территории родного государства, теперь имеют возможность передачи прав землепользования при продаже, а также могут пользоваться услугами кредитных организаций по ипотеке и сдавать свою недвижимость в аренду. «Чтобы обойти это правило, используются стандартные для таких случаев ходы, например регистрация недвижимости на местного жителя, использование подставных местных фирм, но следует помнить, что это все равно работа в обход действующего законодательства, что может привести к определенным проблемам»,— говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский.

Аналогичная практика сложилась и в Индонезии. По словам Сергея Фильченкова, пока не решен вопрос расширения прав собственности иностранных инвесторов на жилой сектор, в том числе вопрос продления права собственности. В настоящий момент управление недвижимостью осуществляется через специально созданную в Индонезии компанию либо посредством долгосрочной аренды.

Другим фактором, на который эксперты рекомендуют обратить внимание, является зачастую неподкрепленность высоких цен каким-то реальным спросом. «При покупке недвижимости в Азии нужно четко понимать, кому ее можно будет продать при желании через несколько лет. Если по тем или иным причинам произойдет падение спроса на курортную недвижимость, то подобные объекты окажутся в положении неликвида»,— говорит гендиректор «Службы недвижимости» Павел Карасев. По его словам, стоит также оценивать политические риски в случае смены правящей верхушки в стране. В целом в наиболее выигрышной позиции оказываются объекты, ориентированные на местных клиентов,— это недвижимость в крупных городах.

Инвестору на заметку

Потенциальному инвестору есть чем разжиться в азиатских странах. Согласно исследованию CB Richard Ellis, уже в ближайшее время во Вьетнаме будет объявлено о запуске 44 новых проектов в области жилья. В общей сложности проекты рассчитаны на 22,5 тыс. квартир и сосредоточены преимущественно в Хошимине. Самые дорогие жилые апартаменты во Вьетнаме находятся на острове Даймонд на реке Сайгон в десяти минутах езды на катере от центра Хошимина. В этом месте жилье стоит от $300 тыс. до $3 млн.

«Интерес со стороны наших сограждан по отношению к апартаментам и виллам во Вьетнаме по-прежнему остается не столь высоким. Возможно, это связано с пока еще недостаточно развитым и не настолько прозрачным законодательством в области недвижимости в этой стране»,— говорит Нелля Моисеенко. Таким образом, по ее словам, недвижимость Вьетнама продолжает уступать в инвестиционной привлекательности некоторым зарубежным рынкам недвижимости, которые имеют более выгодные условия для инвесторов. В частности, все тот же Таиланд.

По данным Анны Мунтян, россияне активно используют Таиланд для отдыха, есть также некоторое количество людей, которые переезжают в эту страну, удаленно работая по интернету, а также получая доход от сдачи в аренду московской квартиры. «Так что, если говорить о массовом спросе, то скорее это недорогие апартаменты недалеко от моря в местах с развитой инфраструктурой. Состоятельных россиян интересуют эксклюзивные проекты с высоким уровнем сервиса, который Таиланд также может им предложить»,— говорит эксперт. Одним из новых направлений инвестиций является покупка недвижимости в крупных городах. В Бангкоке цены на апартаменты в новостройках колеблются в пределах от $4 тыс. до $10 тыс. за 1 кв. м. Это на 8,6% выше, чем год назад.

Индонезийская недвижимость также может стать одним из направлений будущего. «Как правило, россиян интересует приобретение недвижимости в развитых городах страны, таких как Джакарта, а также — в меньшей степени — частный сектор, представленный частными домовладениями в туристических центрах государства»,— говорит Сергей Фильченков.

По мнению экспертов, есть ряд факторов, которые способствуют росту популярности индонезийской недвижимости. Во-первых, Индонезия является динамично развивающимся с точки зрения экономики государством и рост ВВП страны стимулирует рост цен на жилье. Во-вторых, дополнительный спрос на недвижимость провоцирует тот факт, что страна является крупным туристическим центром. В-третьих, стоимость строительных материалов и работ в Индонезии довольно невысока и входной порог на рынок недвижимости невысок относительно уровня других развивающихся стран. Однако пока этот рынок не входит в число наиболее приоритетных для россиян в первую очередь из-за перечисленных выше законодательных проблем.

Алексей Костин

Вид на яхты

проекты

В мае кипрская компания Cybarco начала строительство в Лимасоле элитного жилого комплекса Limassol Marina. К 2014 году прямо на берегу моря должен появиться мини-город из апартаментов и вилл с торговыми улицами и ресторанами. Сегодня эта стройка считается одной из самых масштабных и сложных на Кипре: девелопер намерен построить крупнейшую марину на острове и насыпать искусственные острова. Однако почти 70-летняя история застройщика вселяет уверенность: проект будет осуществлен.

Кипр пользуется особой и давней любовью россиян: всего три с половиной часа лета — и ты на Средиземном море, туристический сезон длится почти десять месяцев. А если приобрести недвижимость стоимостью от €300 тыс., можно получить постоянный вид на жительство, который дает основания для получения европейского паспорта (Кипр входит в Европейский союз с 2004 года).

Согласно недавно проведенному опросу международной консалтинговой компании Knight Frank, для наших сограждан этот остров в Средиземном море находится на четвертом месте среди наиболее привлекательных мест приобретения премиальной курортной недвижимости (с бюджетом от $1 млн) после Сен-Тропе на Лазурном берегу Франции, Тосканы и озера Комо в Италии.

Не менее сильно к Кипру привязаны и британцы, но если жители туманного Альбиона предпочитают селиться в Пафосе, большинство русских съезжается в Лимасол, второй по величине после Никосии город Кипра. Здесь уже работает несколько русских школ и детских садов, на улицах все чаще можно увидеть вывеску на русском языке и услышать родную речь. Жизнь в Лимасоле не замирает даже ночью: работают клубы и бары, магазины. Город удобно расположен, примерно в 70 км от Ларнаки, где находится основной международный аэропорт острова. Второй по значимости аэропорт Кипра — в Пафосе, от которого добираться до Лимасола примерно столько же, сколько от Ларнаки.

Город-сад

В мае почти в центре Лимасола на первой линии от моря одна из крупнейших кипрских девелоперских компаний, Cybarco, начала строительство элитного жилого комплекса Limassol Marina. В сентябре проект был презентован российскому покупателю в отеле Marriott Avrora в Москве. Согласно проекту планировки, Limassol Marina займет территорию площадью около 170 тыс. кв. м. Здесь расположится 274 объекта жилой недвижимости: 188 апартаментов с одной, двумя или тремя спальнями и 86 вилл с бассейнами и садами. В комплексе предусмотрена и собственная коммерческая инфраструктура: девелопер обещает построить улицу с бутиками и ресторанами, SPA-центр, культурный центр, школу мореплавания. На территории Limassol Marina будут разбиты парки, обустроена линия променада. Особая гордость проекта — огромная марина, в которой планируется оборудовать 628 причалов, позволяющих швартовать судна любых типов длиной от 5 до 100 метров.

В гавани также будет построен сухой док и мастерская для ремонта и техобслуживания яхт, у каждого причала будет собственный запас свежей воды, а также интернет, телефон и Wi-Fi. Имя компании, которая будет обслуживать марину, уже известно — это Camper & Nicholsons, за почти 230-летнюю историю существования построившая несколько из числа самых признанных мировых яхт. Девелоперы и риэлторы признают, что на Кипре давно существует острая нехватка парковочных мест для яхт, и строящаяся марина в Limassol Marina должна стать крупнейшей на острове. Расценки на услуги Camper & Nicholsons пока не раскрываются, но анонсируется, что мариной смогут пользоваться не только жители самого жилого комплекса, но и Лимасола, а также просто курсирующие вокруг побережья острова яхты.

С одной стороны, получается, что марина является одной из главных фишек этого проекта, с другой — более чем 600 маленьких и больших яхт могут показаться некоторым покупателям не самым хорошим соседством, особенно если в мечтах дом стоит на берегу девственно чистого лазурного моря. Помимо освоения береговой линии в рамках проекта девелопер планирует создать несколько насыпных островов, так что территория Limassol Marina почти на километр будет выдаваться в море. Как и марина, эти острова своего рода визитная карточка проекта: именно на них и разместятся роскошные виллы, у каждой из которых предполагается собственный причал.

Цена рая

Пока расценки на виллы в Limassol Marina не раскрываются, планируется, что в продажу они поступят в ближайшие несколько месяцев. К апартаментам приценяться можно уже сейчас: в Limassol Marina на продажу выставлены 90 апартаментов, и по заверениям девелопера, который является и единственным риэлтором этого проекта, 20% из них уже забронированы покупателями.

В среднем апартаменты с одной спальней площадью от 67 кв. м стоят от €420 тыс., с двумя спальнями площадью от 120 до 143 кв. м — от €670 тыс.; с тремя спальнями площадью от 147 до 204 кв. м — от €930 тыс. Чтобы приобрести жилье в Limassol Marina, достаточно внести 30% первоначального взноса, а на остальную сумму оформить кредит в одном из кипрских банков, которые, по заверениям менеджеров Cybarco, с радостью финансируют этот проект. Размеры ставок по сравнению с российскими банками очень комфортные: кредит на два года можно получить под 3,5% годовых, на пять лет — 4,5%, на десять лет — под 7%. Так как строительство проекта только ведется, предусмотрен вариант рассрочки: первоначальный взнос составляет 20% от стоимости контракта, далее покупатель должен каждые шесть месяцев вносить еще по 20%.

Лимасол — один из самых дорогих городов Кипра по стоимости жилья. Для сравнения: по данным Knight Frank, в первом квартале 2010 года средняя стоимость обычных апартаментов с двумя спальнями площадью 85 кв. м в Лимасоле составляла около £175 тыс. В Ларнаке аналогичные апартаменты этим летом стоили около £180 тыс., Никосии — £170 тыс., а в любимом англичанами Пафосе — всего около £150 тыс. По расценкам на виллы, самым дорогим городом, согласно отчету Knight Frank, считается Никосия — дома с тремя спальнями площадью 250 кв. м и садом стоили £510 тыс., в Лимасоле — £492 тыс., Пафосе — £460 тыс., Ларнаке — около £400 тыс. Что интересно, в отличие от других европейских стран, во время кризиса курортная недвижимость на Кипре подешевела всего на 8% в 2009 году, тогда как в мире среднее снижение цен составило почти 14%.

Уже в первые несколько месяцев 2010 года рынок жилой недвижимости острова стабилизировался. И это притом, что количество иностранцев, купивших здесь жилье, в 2009 году сократилось на 80% по отношению к 2005–2008 годам. Больше всего объемы продаж снизились в Ларнаке (–49% по отношению к 2008 году), Пафосе (–52%) и Фамагусте (–56%), отмечается в отчете Knight Frank. Особенно ощутимым для Кипра стало снижение спроса на недвижимость со стороны англичан, которые все последние годы были основными иностранными покупателями жилья здесь. На них приходилось до 70% сделок по покупке недвижимости нерезидентами острова. Предотвратило же сильное падение цен, по мнению риэлторов, то, что на острове имеется сравнительно небольшое количество качественных элитных проектов в пешей доступности от моря и при этом с развитой инфраструктурой. Впрочем, даже при наблюдавшейся летом стабилизации, итоги 2010 года предсказать сложно: Центральный банк Кипра не исключает коррекции стоимости жилья на острове в пределах –4%. В ближайшие несколько лет риэлторы не ожидают сильного роста стоимости квадратного метра на кипрском рынке жилья — по оптимистичным прогнозам, недвижимость на острове будет в среднем дорожать на 10–15% в год, более осторожные игроки рынка прогнозируют рост на 6–8%.

Предвиденные расходы

В случае, если владелец апартаментов в Limassol Marina не намерен проживать на острове круглогодично, Cybarco поможет найти арендаторов. При этом именно марина и близость к центру города, по мнению риэлторов, позволят сдавать апартаменты в Limassol Marina по ставкам, превышающим рыночные,— около £3–3,5 тыс. в месяц. В то же время богатая инфраструктура проекта и особенно марина, которые можно отнести к главным преимуществам жилого комплекса, существенно повысят затраты на коммунальные услуги. Только содержание апартаментов в среднем будет обходиться владельцу жилья в Limassol Marina в £2–3 тыс. в год без учета платы за электричество и воду. Также не стоит забывать о налогах: если жилье стоит около £170–437 тыс., ежегодная ставка налога на недвижимость будет составлять 2,5% от стоимости объекта, от £427–854 тыс.— уже 3,5%, если вилла еще дороже — 4%. Еще одна деталь, о которой важно помнить: общая площадь приобретаемого объекта (квартиры, дома или земли) не должна в совокупности превышать 4 тыс. кв. м. Для осуществления такой сделки уже потребуется получать одобрение со стороны совета министров Кипра.

Насыпные острова, а также марину с апартаментами на первой линии девелопер обещает закончить уже в 2012 году, а завершение всего проекта Limassol Marina запланировано на 2014 год. Если бы строительство велось у нас на Черном море, судьба насыпных островов вселяла бы опасение, а столь небольшие сроки реализации проекта вызывали сомнение. Но компания Cybarco ведет свою историю с 1945 года, и за это время девелопер строил не только жилье, но и отели, гольф-курорты, электростанции, цементные заводы, дороги (в частности, часть трассы Лимасол—Пафос). Параллельно с Limassol Marina Cybarco реализует еще несколько девелоперских проектов по строительству дорогого жилья — в частности, рядом со своим гольф-курортом Aphrodite Hills возводит элитный поселок Apollo Heights (76 апартаментов и 6 роскошных вилл), а в районе Лачи — жилой комплекс Akamas Bay Villas (40 вилл).

Маргарита Федорова

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС LIMASSOL MARINA

Адрес	Кипр, Лимасол
Общая площадь территории застройки (кв. м)	170 тыс.
Апартаменты	188 с одной, двумя, тремя спальнями
Виллы	86 с собственным бассейном и персональным причалом
Инфраструктура	марина, где будут оборудованы 628 причалов, позволяющих швартовать суда любых типов длиной от 5 до 100 метров; мастерская для ремонта и обслуживания яхт; торговая улица с ресторанами, бутиками; SPA-центр, культурный центр, школа мореплавания
Цена на апартаменты (за 1 кв. м)	от €7 тыс.
Цена на виллы	пока не определена
Окончание строительства	первая очередь — марина, коммерческая зона, насыпные остров, таможня, комплексы апартаментов на берегу — будет завершена в 2012 году, а ввод в строй всего комплекса намечен на 2014 год
Девелопер и продавец	Cybarco

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: опытный застройщик, работающий на рынке с 1945 года; первая линия от моря, к тому же проект расположен почти в центре Лимасола; обширная зеленая территория; собственная инфраструктура (бутики, рестораны); большая марина для яхт длиной до 100 метров.

Отрицательные: строительство проекта только началось, и даже при условии готовности апартаментов к 2012 году весь комплекс будет сдан к 2014 году; из-за близости к марине, которая должна стать крупнейшей на Кипре, есть риск, что купаться придется за пределами Limassol Marina.

ОДНОКЛАССНИКИ

Проект	Девелопер	Стоимость недвижимости
Akamas Bay Villas (Лачи)	Cybarco	Виллы площадью от 267 до 457 кв. м по цене от €1,5 млн до €4 млн
Apollo Heights (Пафос)	Cybarco	Виллы площадью 180–220 кв. м за €1,1–1,55 млн; апартаменты (90–150 кв. м) за €400–700 тыс.
Minthis Hills (Лимасол)	Pafilia Property	Дома от 125 до 315 кв. м от €1,38 млн

дом зарубежная недвижимость

Подводные камни Балтии

соседи

Если рассматривать Прибалтику, отстранившись от экономических вопросов, то кажется, что лучшего места для инвестиций и придумать нельзя. Однако экономика, идущая рука об руку с политикой, находится в крайне тяжелом состоянии. И это больно ударило по рынку недвижимости, сначала обрушив его, потом приведя в стагнацию, и только сейчас обозначились признаки незначительного и хрупкого роста.

В Вильнюсе, как и в других городах Прибалтики, два года назад были остановлены многие строительные проекты ФОТО AFP/HEMIS.FR

Взлет и падение

Еще в 1997 году прибалтийские банки стали предоставлять кредиты под залог недвижимости гражданам своих государств на достаточно выгодных условиях. Это дало толчок к увеличению количества сделок и росту цен. А спустя еще пару лет банки стали выдавать кредиты на 25–30 лет, особенно если речь шла о новостройках.

С 2000 года все более серьезное влияние на рынок недвижимости прибалтийских стран стало оказывать грядущее вхождение в Евросоюз. В зависимости от стадии ведения переговоров поднимались цены на недвижимость. В первую очередь это объясняется тем, что иностранцы (частные инвесторы) стали проявлять возрастающий интерес к новым членам Евросоюза.

Пожалуй, 2003 год ознаменовался настоящим бумом, когда покупать недвижимость стало просто опасно. Спрос был велик, цены явно завышены, а предложений почти не осталось. С 2007-го началось резкое падение цен. И как следствие — нераспроданные «проекты», брошенное строительство, разрытые котлованы, обнесенные покосившимися заборами, аренда 70–100 метров за цену коммунальных услуг, иными словами, бесплатно.

Если в 2004 году, к примеру, квартира площадью 50 кв. м в Риге оценивалась в €75 тыс., то в 2008-м цены упали более чем наполовину и даже доходили до €20 тыс.

Опасные аукционы

В нынешнем году рынок начал оживать, но минимально. По мнению экспертов, существуют три основные причины приобретения в странах Прибалтики жилья. Во-первых, покупка жилья в этих странах Шенгена дает право на въезд и повышает статус владельца. Во-вторых, в условиях кризиса и падения цен на европейскую недвижимость это хорошие инвестиции. В-третьих, в Прибалтике очень либеральные условия приобретения недвижимости нерезидентами.

Что же говорят местные специалисты по недвижимости? С этим вопросом мы обратились в компании, пережившие кризис, такие как Arco Real Estate и Balsts. «Необходимо покупать, когда есть необходимость»,— советует Айгар Шмитс из Arco Real Estate. «Безусловно, сейчас есть возможность покупать недвижимость на аукционах, куда ее выставляют банки на продажу,— говорит он.— Аукцион на первый взгляд удобно и выгодно, но ожидание возможности вступить в права собственности может затянуться на два-три месяца, а бывали случаи и четырехлетнего ожидания. Ведь такие квартиры связаны с судебным процессом, и потому купить ее не значит сразу же начать делать ремонт. Будьте готовы к покупке кота в мешке».

Ян Жечицкий (компания Balsts) рассказал следующее об аукционах: «Дефолтная недвижимость — категория объектов на рынке Латвии, в основном реализуемых посредством аукционов судебных исполнителей. Начальная стоимость реализуемой недвижимости на первом этапе аукциона примерно на треть меньше реальной рыночной стоимости. Таким образом организатор аукциона привлекает к нему внимание покупателей. Некоторые объекты выставляются на аукционы вторично (со скидкой 25% от первоначальной цены) и даже в третий раз (со скидкой 40%)».

С одной стороны, этот рынок сулит довольно заманчивые возможности для инвестора. С другой — чреват рисками, которые зачастую обесценивают любые возможности. Во-первых, потенциальные покупатели не могут осмотреть объект перед аукционом. Во-вторых, есть должники, которые знают о щелях в законодательстве и позже обжалуют действия судебных исполнителей. И наконец, поскольку недвижимость заложена, то банк совершенно не заинтересован, чтобы она уходила так дешево. Именно поэтому при любых торгах, если появился реальный претендент на квартиру, представители банков доведут ее цену до рыночного уровня, то есть увеличат как минимум на треть от начальной.

«Инвестиции в дефолтную недвижимость — из самых рискованных. И большая часть рисков сводится к правильному выбору объекта, то есть к покупке той квартиры или объекта, которые в дальнейшем сохранят ликвидность и будут расти в цене. И все-таки можно найти действительно достойные варианты. Именно такие объекты являются выгодным капиталовложением в краткосрочной перспективе — до трех лет»,— заключает Ян Жечицкий.

Дешево и рискованно

В целом специалисты сходятся во мнении, что по-прежнему привлекательны Рига, Таллин, Вильнюс — и не более. Курорты, такие как Юрмала, Паланга, Пярну, по мнению Айгара Шмитса, опасны для инвестирования, как любое место, пользующееся спросом у туристов, но не у местных жителей. Однако, как утверждают в компании Brown Harris Stevens, весьма неплохой коттедж на тихом прибалтийском взморье стоит €300–400 тыс.

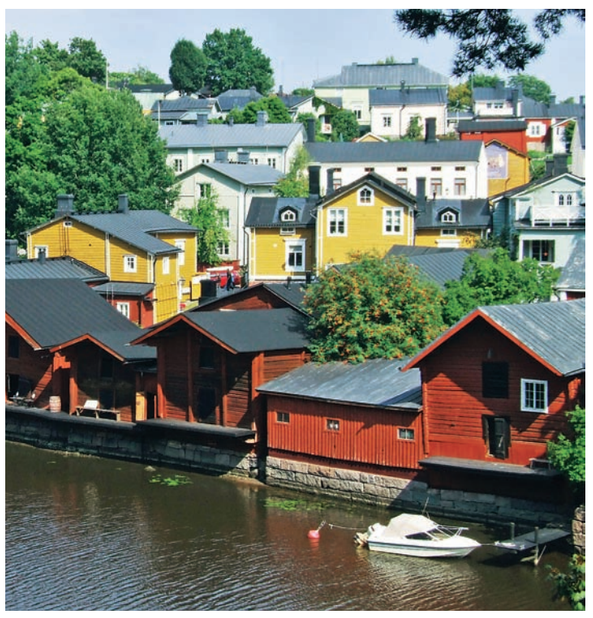
Айгар Шмитс, говоря о возможностях инвестирования, высказался метафорично: «В целом могу сказать, что недвижимость — это как нефть. Население планеты растет, а земли становится все меньше, потому спрос будет всегда — весь вопрос в том, готовы ли вы ждать, когда можно будет осуществить выгодную продажу». Ян Жечицкий был чуть более конкретен: «Сейчас в Латвии время стратегов. У них есть деньги, есть интерес. При этом минувший „глубокий застой“ опустил с небес на землю ожидания продавцов, и сегодня недвижимость в Латвии можно приобрести по очень привлекательным ценам. Несомненно, она будет дорожать со временем».

Иными словами, покупать можно, но это связано с большим риском. В связи с кризисом в странах Прибалтики выросли налоги — в одной только Латвии правительство давно хочет ввести помимо земельного налога для собственников квартир еще и прогрессивный налог на любую недвижимость. Смысл налога прост: чем больше собственность, тем больше налог.

Кроме того, не будем забывать о том, что все три прибалтийские страны подчинены директивам Евросоюза, что может привести к очередному неждданному изменению в законодательстве, а Латвия к тому же финансовая заложница международного валютного фонда и полностью подчинена его политике.

В Латвии уже в ближайшие годы может быть введен прогрессивный налог на недвижимость ФОТО ЕКАТЕРИНЫ ЛИПАТОВОЙ

Таллин эксперты считают более привлекательным для инвестиций, чем курорты прибалтийского взморья ФОТО AP



Несмотря на кризис, в Финляндии недвижимость дорожает на 2,5–3% в год ФОТО АЛЕКСАНДРА ЧИЖЕНКА

Финляндия: не для горячих голов

Теперь, для сравнения, обратимся к Финляндии. Климат здесь чуть суровее, чем в Прибалтике, но в целом те же красоты, то же спокойствие северной природы. Финляндия — это вечная морковка для Прибалтики, за которой та гонится, но получить не может. Сфера туризма в Прибалтике, что бы ни говорили власти, близка к нулю. Тогда как финны развивают любой район (если не за счет исторических памятников, то за счет SPA-отелей и рыбной ловли) — прибалты районы с тем же потенциалом губят.

Сектор недвижимости Финляндии составляет порядка 70% национальной собственности в денежном выражении. Этот рынок стабилен и прозрачен, а законодательные изменения, направленные в сторону отмены ограничений на покупку недвижимости для иностранцев, стимулировали интерес зарубежных инвесторов, в первую очередь покупателей из России.

Исторический обзор рынка недвижимости в Финляндии следовало бы начинать с конца 1990-х годов, когда увеличение деловой активности после спада нескольких предыдущих лет положительным образом сказалось на нем. Основной интерес покупателей и арендаторов в тот период, как и сегодня, был направлен на наиболее привлекательные районы: Хельсинки и близлежащие населенные пункты — Турку, Тампере, Ювяскюля и Оулу. Резкое увеличение желающих переехать именно в эти районы вызвало, в первую очередь, рост цен на аренду в Финляндии. Для сравнения: в Прибалтике специалисты советуют покупать недвижимость в столицах, но никто не решается взять на себя ответственность и посоветовать любой «близлежащий» район.

Активный рост цен на рынке продажи жилых домов продолжался с 2001 года по первую половину 2008 года. За этот период средневзвешенные цены на дома в Финляндии выросли в 1,6 раза, а на земельные участки — в 2 раза. Наступление глобального кризиса, по данным официальной статистики Финляндии, привело к стабильности и росту средней цены не более чем на 2,5–3% в год в целом по стране (со снижением, однако, в некоторых районах на 4–8%). Цены на небольшие квартиры сейчас начинаются от €29 тыс. и доходят до сотни и выше в зависимости от обычных факторов: района, типа жилья.

Рынок недвижимости Финляндии никогда не обещал быстрой и баснословной прибыли инвесторам. Именно отсутствие спекуляций и искусственного повышения цен помогло рынку Финляндии выстоять в кризис. По словам Татьяны Гиенко, ассистента по недвижимости компании Torgex Oy (Финляндия), кризис если и задел экономику страны, то отразился на сегменте недвижимости незначительно. В основном снижение цен коснулось вторичного жилья, а земля не только не потеряла в стоимости, но в ряде регионов даже подросла.

Если заглядывать чуть дальше, в год 2011-й, то стабильность инвестиций в финскую недвижимость, скорее всего, только подтвердится. Как отмечает Татьяна Гиенко, ни в 2010, ни в 2011 годах какого-либо резкого колебания цен как в одну, так и в другую сторону не произойдет.

Итак, какие можно сделать выводы? Если вы готовы рисковать, то рынок Прибалтики вас заинтересует, но это все же для «горячих голов». Если же вы хотите стабильности, то ее лучше искать в Финляндии. Что же касается тех, кто ждет от покупки прежде всего уюта, комфорта, красивого вида, то существенной разницы нет, разве что в Прибалтике нужно внимательно осмотреть район, где вы будете покупать собственность, и, конечно, его план развития. К примеру, Латгалия уже давно стала притчей во языцех по уровню нищеты, хотя во времена Латвийской ССР это был красивейшей край с многочисленными турбазами и назывался он «страна голубых озер». А что касается плана развития, то вряд ли вам будет приятно жить рядом со строящейся базой НАТО.

Александра Турчанинова, Рига

ПРОДАЖА УЖЕ НАЧАЛАСЬ

ЖИЗНЬ НА МОРЕ

РЕКЛАМА

Курорт с морской гаванью Limassol Marina на Кипре, разработанный группой всемирно признанных архитекторов и инженеров, несомненно, станет самым элитным комплексом на Средиземноморском побережье.

Расположившись вблизи сердца города, он сочетает в своих пределах роскошные апартаменты и виллы с частными причалами, современную гавань и заманчивый выбор бутиков, ресторанов и магазинов, создавая неповторимый стиль «жизни на море».

Строительство уже началось, и первые апартаменты готовы к продаже на привлекательных условиях оплаты в рассрочку. Причалы гавани будут доступны владельцам жилой недвижимости в марине.

За более подробной информацией звоните по тел.:

Москва **+7 495 643 1901**
Санкт-Петербург **+7 812 314 4014**
Киев **+38 044 492 7915**
Кипр **+357 25 820 511**

Разработано Limassol Marina Ltd.
Управляющая компания – Cybarco Ltd.
Находится под управлением Camper & Nicholsons Marinas.

Camper & Nicholsons YACHTING SINCE 1782 MARINAS

Limassol Marina

limassolmarina.ru

Журнал «Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»». Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010
Демьян Кудрявцев — генеральный директор | **Азер Мурсалиев** — шеф-редактор | **Анатолий Гусев** — арт-директор | **Эдди Опп** — директор фотослужбы | **Екатерина Кузнецова** — директор по рекламе. **Рекламная служба:** Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Андрей Воскресенский** — выпускающий редактор | **Наталия Дашковская** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов** — фоторедактор | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198 | **Типография:** «Сканвеб Аб». Адрес: Корьаланкату 27, Коувола, Финляндия | **Тираж:** 75000 | Цена свободная