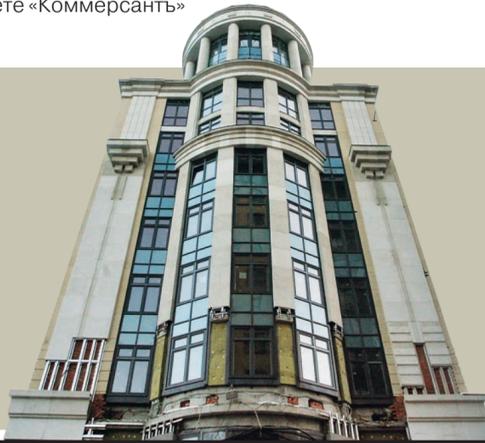


# ДОМ



По каким показателям городская недвижимость уже вышла из кризиса **2**  
Какие объекты пользуются спросом на загородном рынке в этом году **2**  
Будут ли расти арендные ставки на жилье **2**  
Почему застройщики отказываются от автономного энергоснабжения даже после новогоднего «блэкаута» **4**

## Доходные места

### расклад

До начала кризиса жилье в Москве дорожало равномерно и почти все проекты приносили частным инвесторам доход за счет ажиотажного спроса. Однако эти времена закончились, и сегодня на рынке появились как удачные проекты, которые активно строятся и дорожают быстрее рынка, так и явно провальные. Как определить, в какую категорию попадет тот или иной проект?

**Кризисная диверсификация**  
Квартиры в Москве всегда были, есть и будут одним из наиболее ликвидных инструментов, позволяющих частным инвесторам сохранить, а то и преумножить свои капиталы. Как свидетельствует недавнее исследование Центра макроэкономических исследований и стратегических разработок группы компаний БДО в России, в 2010 году уберечь от инфляции и помочь преумножить личные сбережения смогли только три инструмента — вложения в ПИФы, золото и московскую недвижимость, доходность которой составила 4,2%.

Впрочем, несмотря на это, кризис привел к серьезной диверсификации рынка недвижимости: проекты, которые строились без продуманной, грамотной концепции и про-

давались без учета текущих реалий рынка, не пользовались спросом, зато те дома, где девелоперы не пожалели денег на детальную проработку (или даже реконструкцию) проекта и готовы были идти на уступки в цене, пользовались стабильно высоким спросом.

«В кризис успешными были проекты с высокими потребительскими качествами — интересной архитектурой, высоким качеством строительства и отделки, удобными планировками и разумными площадями. Если раньше покупатели особо не присматривались к нюансам (ведь одинаково быстро дорожало все), то в кризис в выигрыше остались лучшие жилые комплексы», — рассказывает Александр Зиминский, директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty. Что ж, такой



встряски рынок жилья ждал давно, и она пойдет ему явно на пользу. Остается только разбираться в том, как отличить настоящий перспективный проект от бутофории.

**Главное — цена**  
Разумеется, наибольший спрос во времена кризиса пользо-

вались проекты экономкласса. «Сейчас явно выражена тенденция поддержки государством застройщиков, которые ведут строительство жилья экономкласса. Наибольшая часть покупателей ориентирована на приобретение жилья этого сегмента даже на начальном этапе», — отмечает гендиректор компании

«Мизь-Новостройки» Мария Литинецкая. Среди наиболее удачных проектов экономкласса, реализация которых началась во время кризиса, эксперты называют жилые комплексы «Лазаревское» (ПК «Пионер»), «Холмогоры» (ЗАО «ЮИТ Сити-строй»), «Мигурино», «Марфино» и «Нахимово» (ЗАО «Ведис-

Групп») и мкр. «Шарицыно» (ПК «Настюша»), «Солнцево» (ДСК-1). В Подмосковье же наиболее успешными были ЖК «Ярославский» и «Подольские просторы». Эти проекты, как утверждает Мария Литинецкая, бьют все рекорды по темпам продаж. «В Москве темпы продаж в подобных проектах достигают 490 квартир за

месяц, в Подмосковье же в домах экономкласса продается 100–200 квартир в месяц.

Именно поэтому одним из основных трендов кризисного рынка стала реконструкция проектов, предусматривающая снижение их заявленной классности. «Очень многие проекты, позиционировавшиеся ранее как бизнес-класс, перекочевали в эконом- и комфорт-классы. Причем основным результатом такого репозиционирования становилась новая ценовая политика», — рассказывает гендиректор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталев. На такой шаг вынуждены были пойти многие девелоперы, и, похоже, они не прогадали.

В большинстве случаев успешность проектов экономкласса определялась низкой ценой. Примером тому может служить ЖК «Марфино», который реализовывался в самом начале кризиса компаниями «Ведис-Групп» и «НДВ-Недвижимости». Покупатели, которые вели консервативную ценовую политику и не спешили снижать цены, продажи стояли, квартиры в ЖК «Марфино» разлетались как горячие пирожки, поскольку стоили гораздо дешевле рыночного уровня.

«Новые экономические условия изменили не столько список требований, выдвигаемых покупателями к недвижимости, сколько по-иному расставили приоритеты в этом списке», — полагает Александр Хрусталев. — Например, согласно на-

шим маркетинговым исследованиям, после кризиса главным требованием покупателей к объекту недвижимости стала адекватная цена. Хотя, безусловно, важны также и местоположение, качество строительства, грамотные планировочные решения, достаточное количество объектов инфраструктуры как в районе, так и в самом проекте.

«Успех жилого проекта определяется следующими факторами: соответствием конъюнктуре спроса, высокими темпами и качеством строительства, грамотной концепцией расположения и характеристик проекта, известностью и открытостью застройщика, наличием корректной юридической документации, наличием совместных с крупными банками ипотечных программ», — добавляет гендиректор агентства МИАН Василий Митько.

По словам Марии Литинецкой, в экономклассе успешные проекты, как правило, выходят на рынок с чуть более низкими ценами, чем среднерыночные. «Это позволяет привлечь покупателей, сразу оттянуть на себя спрос и получить активные продажи на ранних стадиях. По мере строительства цены выравниваются до рыночного уровня, но к этому времени проект уже раскручен, внимание привлечено, покупатели видят, что объект хорошо продается, а застройщик имеет средства на дальнейшее развитие проекта», — поясняет эксперт.

(Окончание на стр. 3)

## Ставки встали

### ипотека

**В преддверии нового года радикальных изменений на рынке ипотечного кредитования не произошло — среднерыночные ставки по кредитам сейчас составляют 13–14% годовых, первоначальный взнос у большинства банков не ниже 20–30% от суммы кредита. И участники рынка считают, что в этом году серьезных снижений ставок ждать не приходится — рынок достиг своеобразного минимума.**

### Около десятка

В декабре, накануне новогодних праздников, эксперты отмечали сезонное снижение ставок по ипотечным кредитам: банки в рамках праздничных акций предлагали выгодные условия ограниченного действия. Однако реального снижения ставок не произошло.

По данным аналитиков банка «Дельта-Кредит», в преддверии 2011 года средние ставки, предлагаемые заемщикам, составили 12,95% в рублях и 10,81% в долларах США, включая продукты как с фиксированной, так и с плавающей ставкой. Для сравнения: в августе 2010 года средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам составляла, по данным АИЖК, порядка 13,4% в рублях и 11,1% годовых в иностранной валюте. Банкиры отмечают, что дальше снижать ставки уже нет смысла. «Уровень стоимости длинных денег на рынке уже почти вернулся на докризисный уровень», — отмечает финансовый директор DeltaCredit Елена Кудлик. Впрочем, директор департамента частного и корпоративного кредитования компании Penny Lane Realty Роман Строилов считает, что ставку целесообразно было бы опустить до 10% годовых, что увеличило бы объемы выдачи кредитов.

### Кредит в новом доме

Банки по-прежнему с осторожностью относятся к кредитованию покупки квартир в новостройках, до сих пор не у всех игроков есть подобные предложения, остальные стараются максимально ограничить такие программы. С осторожностью кредитуют новостройку госбанка. Сбербанк, например, кредитует покупку квартир только в домах, строящихся с участием средств банка. Ипотека в Сбербанке обойдется заемщику в 9,5–14,75% годовых в зависимости от срока кредита и размера первоначального взноса. Чем продолжительнее срок кредитования (от 10 до 30 лет), тем ниже будет ставка. ВТБ 24 также ограничивает выбор строящихся объектов для приобретения квартиры в кредит. «Заемщик может предложить и свой объект

для рассмотрения банка, но этот процесс может затянуться на два месяца», — уточнили в банке.

На покупку квартиры в аккредитованном объекте ВТБ 24 готов дать кредит в рублях под 10–14,35% годовых, в долларах — под 8,55–10,85% годовых в зависимости от суммы первоначального взноса. Кроме того, банк возьмет комиссию в размере 1,5% от суммы кредита, или 24,5 тыс., если заемщик разместит первоначальный взнос по кредиту в качестве банковского вклада на время до заключения ипотечного договора. Коммерческие банки, предоставляющие кредиты на новостройки, также ограничивают выбор квартиры заемщиком. Райффайзенбанк, например, выдает такой кредит под 13,75–14% годовых в зависимости от первоначального взноса, срока кредита, наличия у клиента зарплатной карты банка.

### Вторичный рынок

Взять кредит на покупку готового жилья гораздо проще. Портал «Банки.ру» выдает порядка 100 кредитных предложений по такому запросу. Средние ставки на «вторичку» колеблются в пределах 12–14% годовых. Альфа-банк, например, выдает кредит на приобретение квартиры на вторичном рынке при подтверждении дохода по форме НДФЛ под 13% годовых в рублях и от 10 до 12% годовых в иностранной валюте в зависимости от срока кредита.

Если заемщик подтверждает свои доходы справкой по форме банка, рублевая ипотека обойдется ему в 14% годовых, кредит в иностранной валюте — от 11 до 13% годовых в зависимости от срока. Банк «Открытие» предлагает ипотеку на покупку жилья на вторичном рынке в рублях под 12,25–12,5% годовых в Москве и 13,5–13,25% годовых в регионах в зависимости от срока кредита и размера первоначального взноса.

### Сначала свои деньги

Несмотря на усилия государства, направленные на снижение размера первоначального взноса по ипотеке, на докризисный уровень, когда ипотеку могли выдать и без первоначального взноса, а средний уровень не превышал 25–30% от суммы кредита, она пока не вернулась. Минимальный уровень сейчас 10%. И то из 20 крупнейших банков, на долю которых приходится подавляющий объем ипотечного кредитования, по данным портала «Банки.ру», кредиты с первоначальным взносом 10% выдают только Сбербанк, ВТБ 24, «Петрокоммерц», Банк Москвы и «Уралсиб».

Сбербанк такие кредиты выдает под 13,5–14% годовых в зависимости от срока кредита. Ставки и условия по кредиту ВТБ 24 при первоначальном взносе 10%

совпадают с базовой программой, однако заемщику необходимо будет оформить полис дополнительного страхования ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату кредита.

Остальные ипотечные предложения рассчитаны на более высокий уровень первоначального взноса. В Райффайзенбанке можно взять кредит, располагая 15% от стоимости квартиры. В то же время у заемщиков появилось больше возможностей взять кредит с первоначальным взносом 20%, поскольку начала работать программа, инициированная Внешэкономбанком, который обещал выкупать у банков облигации, выпущенные под залог новых кредитов в таком первоначальном взносом. Правда, число банков, работающих по этой программе, невелико — это Сбербанк, Газпромбанк, «Уралсиб», Ханты-Мансийский банк, Инвестторгбанк, ВТБ 24, «Восточный», БЖФ.

Банкиры неохотно снижают первоначальный взнос по кредиту, опасаясь возникновения просроченной задолженности. «Как показал кризис, уровень просроченной задолженности сильно коррелирует с размером первоначального взноса», — говорит Елена Кудлик. — Минимальный уровень первоначального взноса, предлагаемый нашим банком (20%), позволяет нам на данный момент минимизировать риск возможных потерь. Но с другой стороны, очевидно, что снижение минимального взноса позволит приобрести жилье гораздо большей части населения».

Роман Строилов уверен, что размер первоначального взноса не должен быть ниже 10%, а уровень в 20% вполне оправдан.

Участники рынка считают, что в течение 2011 года ждать еще большей либерализации условий по ипотеке не приходится. «К сожалению, нам в 2011 году не стоит ожидать снижения ипотеки более чем на один процентный пункт», — говорит Роман Строилов. — Несмотря на это, мы ожидаем в этом году увеличения количества кредитных продаж, причем весьма немало — до 40–50% по сравнению предыдущим с годом».

Елена Кудлик отмечает, что «в 2011 году ожидать значительного снижения ставок не стоит, так как снижение может быть сделано только за счет повышения эффективности работы кредитных организаций (то есть за счет снижения расходов), а это достаточно долгий процесс, и изменение процентных ставок для заемщиков от этого не будет таким существенным, как в 2009–2010 годах, когда оно определялось снижением стоимости финансирования».

**Максим Яковлев**

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

## ВСЕГО ЗА \$1 000 000\*

Компания Villagio Estate представляет элитный загородный поселок Monteville — воплощение стиля и естественной роскоши. Архитектура поселка выполнена в едином стиле. Роскошные особняки площадью от 390 кв. м расположены на участках от 17 соток. Большинство домов со свободной планировкой, участки готовы к устройству ландшафтного дизайна. Изысканный минимализм, использование натуральных материалов природной цветовой гаммы и живописные ландшафтные решения отражают прогрессивность и экологичность концепции поселка. Через поселок протекает река, часть владений расположена вокруг собственных рекреационных зон.

\*30 млн руб. Предложение ограничено.

**MONTEVILLE**  
СОВРЕМЕННЫЙ ЕВРОПЕЙСКИЙ СТИЛЬ

Новорижское шоссе, 23 км

ПОДРОБНОСТИ  
ПО ТЕЛЕФОНУ

**(495) 974 0000**

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ  
MADISON PARK | MILLENNIUM PARK | ГРИНФИЛД | РИВЕРСАЙД

WWW.VILLAGIO.RU

## ДОМ ЦЕНЫ

## Прицел на вырост

## ГОРОД

В 2010 году рынок жилой недвижимости Москвы и Подмосквы наконец стабилизировался и начал подъем. Итоги прошедших 12 месяцев взбудоражили риэлторов и застройщиков: число зарегистрированных сделок превысило даже показатели докризисного 2007-го. Впрочем, в новом году игроки рынка не ждут скачка цен — отложенный спрос уже практически реализован, убеждены они.

## Объемы больше докризисных

По данным Росреестра, в 2010 году в Москве было зарегистрировано 85,65 тыс. сделок купли-продажи квартир — на 10,8% больше, чем в докризисном 2007 году, на 31,5% выше, чем в 2008 году, и на 54% выше, чем в 2009-м, когда рынок достиг дна. В декабре количество сделок достигло 9,6 тыс. — это максимальный результат за последние три года. Риэлторы и девелоперы единодушно отмечают, что на рынок выплеснулся отложенный спрос: покупатели перестали ждать дальнейшего падения цен и наделились на решение своих жилищных проблем.

«Объем реализации недвижимости по договорам с физическими лицами во второй половине 2010-го в ГК ПИК вырос почти в четыре раза по сравнению с аналогичным периодом 2009-го, причем как в денежном выражении, так и в квадратных метрах», — вспоминает директор департамента продаж группы ПИК Юрий Комиссаренко. В целом в 2010 году, следует из отчета агентства «НДВ-Недвижимость», на рынке появилась тенденция увеличения обращений, нацеленных на альтернативные сделки. В декабре на них приходилось около 41% от всех запросов от клиентов.

Активизация покупателей повлекла за собой рост цен на жилье. По оценкам группы ПИК, квартиры в строящихся домах экономкласса в Москве по итогам 2010 года подорожали на 10% в Московской области — на 6%. Согласно данным «Инком-Недвижимости», по итогам декабря средняя рублевая цена предложения в столице увеличилась на 3,5%, до 197,8 тыс. руб. за 1 кв. м. Средние цены в долларах выросли за месяц на 4%, до \$6,4 тыс. за 1 кв. м.

В различных сегментах вторичного рынка жилья можно было наблюдать разнонаправленные ценовые тенденции, признают брокеры. «Так, время экспозиции многокомнатных квартир экономкласса увеличилось: общая стоимость такой квартиры довольно высока, и позволить себе покупку может гораздо меньшее количество людей. Соответственно, и цены на них немного снизились», — говорит директор по развитию портала «Мир квартир» Виктор Щепелюв. По словам риэлторов, с середины декабря активность как покупателей, так и продавцов резко снизилась. «Те, чьи сделки были подготовлены, доделывали их, а остальные, видимо, успокоенные отсутствием существенных колебаний рынка, спокойно перенесли решение своих жилищных задач на 2011 год», — добавляет генеральный директор «Рейлит-Недвижимости» Олег Самойлов.

В Московской области рублевая цена предложения в декабре, по оценкам «Инком-Недвижимости», увеличилась на 2,6%, до 72,9 тыс. руб. за 1 кв. м, стоимость предложения в долларах прибавила 3% и составила



В конце прошлого года рос спрос на городскую недвижимость, но не цены. ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

\$2,4 тыс. за 1 кв. м. Генеральный директор «МОРТОН-Инвест» Антон Скорик добавляет, что средние цены сделок в строящихся новостройках в радиусе 15 км от Москвы в 2010 году находились в интервале от 2,4 млн до 4,5 млн руб. за квартиру.

Московские элитные квартиры также подорожали: по итогам 2010 года рост цен в этом сегменте на первичном рынке, по оценкам генерального директора Kalinka Realty Екатерины Румянцевой, составил около 4%. «В 2010 году на первичном рынке в сегменте элитного жилья было продано порядка 400 квартир. Более половины объема реализации пришлось на районы Хамовники и Тверской, что связано с наличием здесь крупных и востребованных рынком объектов — ЖК «Садовые кварталы» и «Андреевский» в Хамовниках, ЖК «Итальянский квартал» в Тверском районе», — рассказывает Екатерина Румянцова. Согласно данным аналитиков Welhome, диапазон стоимости элитного квадратного метра на первичном рынке столицы сейчас находится в пределах от \$6,2 тыс. до \$43,3 тыс., средняя цена в новостройках (без учета ЖК «Садовые кварталы») составляет \$18,5 тыс. за 1 кв. м, на вторичном рынке — \$24,7 тыс. за 1 кв. м.

Лидером по ценам остается район Патриарших прудов со средней стоимостью \$31 604 за 1 кв. м за счет двух объектов класса de luxe в Гранатном переулке. По словам директора департамента продаж элитной недвижимости Penny Lane Realty Александра Зиминского, в жилых комплексах «Гранатный, 6»

и «Гранатный Палас» располагаются самые дорогие предложения первичного рынка 2010 года. «Например, пентхаус площадью 952 кв. м в жилом комплексе «Гранатный Палас» предлагается за \$42,8 млн. Стартовая цена пентхауса в жилом комплексе «Гранатный, 6» — \$22 млн и \$26 млн. Площадь объектов составляет 538 и 687 кв. м, а значит, цена метра достигает \$40,8 тыс. и \$37,8 тыс.», — уточняет эксперт.

Затем следует район Остоженки (\$26 180 за 1 кв. м). На третьем месте — район Чистых прудов (\$20 712 за 1 кв. м) за счет повышения цен в жилом комплексе в Подосенском переулке, следует из отчета Welhome. «На вторичном рынке в течение 2010 года было заключено порядка 100–120 сделок, средняя цена элитной недвижимости выросла практически на 7% и в декабре составила \$22 087 за 1 кв. м», — приводит данные Екатерина Румянцова.

## Ценовые ожидания

На 2011 год игроки московского рынка не возлагают больших надежд, связанных с ростом цен. «По нашим оценкам, в первые месяцы 2011 года ситуация на вторичном рынке жилья вряд ли существенно изменится. Колебания средней стоимости квадратного метра не превысят 1,5–2% в месяц. При этом речь идет именно о наиболее ликвидных объектах», — уверен руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов. По его словам, отложенный спрос, накопленный с начала кризиса, по большей части реализован, а значит, скачок цен на жилье ожидать не стоит.

Генеральный директор «Миль-Новостройки» Мария Лити-

нецкая полагает, что в 2011 году на первичном рынке Москвы цены вырастут несущественно — не более чем на 8–10% за год. «Рост цен в этом году затронет две сегменты, просто с разной динамикой: в экономклассе рост будет чуть выше, в бизнес-классе — ниже», — добавляет эксперт. Это объясняется тем, что на московском рынке, несмотря на вывод на него девелоперами новых объектов, дефицит наиболее ликвидных и доступных предложений не исчезнет. Мария Литинская уверена, что в 2011 году сохранится ключевая тенденция 2010 года — переориентация застройщиков на жилье экономкласса. Тем не менее, по ее словам, в 2011 году в Москве будет происходить дальнейшее сокращение объема предложения первичного рынка: по итогам года оно может составить 30–40%. «Сейчас на рынке новостроек Москвы насчитывается около 250–260 объектов, в месяц в столице выходит 1–2 объекта экономкласса. Для сравнения: в Московской области за этот же период на рынке появляется 10–12 проектов», — объясняет эксперт.

«Очевидно, что объем предложения на первичном рынке не удовлетворяет существующий спрос ни в одном из сегментов рынка, что и будет являться ключевым фактором повышения цен в 2011 году», — считает управляющий партнер MAYFAIR Properties Марина Маркарова.

Антон Скорик из «МОРТОН-Инвест» отмечает, что на рынке многоквартирной жилой недвижимости Подмосквы в 2011 году также продолжится небольшой рост цен в пределах 1% в месяц. «Максимальную динамику будут демонстрировать строящиеся объекты на начальных

стадиях строительства, которые будут показывать дополнительный рост за счет увеличения стадии готовности. По таким объектам рост может составить до 20–30% за год», — уверен он.

Риэлторы рынка элитного жилья столицы также не ждут сюрпризов от ближайших нескольких месяцев. «Традиционно с учетом сезонности рынка первые зимние месяцы не самый активный период в течение года. При сохранении текущих тенденций мы ожидаем повышения цен с весны», — говорит Екатерина Румянцова. Александр Зиминский из Penny Lane Realty уверен, что в течение 2011 года цены на элитную недвижимость в Москве вырастут как минимум на 10%. С его оценками соглашается Марина Маркарова из MAYFAIR Properties: «На первичном рынке можно с уверенностью прогнозировать увеличение цен на 5–7% в ближайший год, и это достаточно пессимистичный прогноз, в реальности прирост цен, скорее всего, составит не менее 10–12%», — говорит она.

По ее словам, низкие объемы ввода площадей на первичном рынке в элитном сегменте простимулируют рост цен на «вторичку», хотя и в меньшей степени (около 8% за год), поскольку на вторичном рынке предложение по-прежнему превышает спрос. «Восстанавливается сектор реального производства и сферы услуг. Министрство финансов дает умеренно оптимистичные прогнозы развития нефтегазовой промышленности. И бизнес, получаемые топ-менеджментом от сделок, будут вложены в наиболее стабильный и надежный актив — элитную недвижимость», — объясняет Александр Зиминский из Penny Lane.

Маргарита Федорова

## Переход на готовое

## загород

Рынок загородной недвижимости в 2010 году так и не вышел из кризиса, его восстановление происходило медленнее, чем городского сегмента. Впрочем, первые признаки выздоровления, проявляющиеся в постепенной переориентации спроса и предложения с участков без подряда на готовые дома, а также росте цен на наиболее ликвидные объекты, внушают участникам рынка осторожный оптимизм.

## «Полуфабрикаты» не берут

Аналитики отмечают рост интереса к готовым домам, предложение которых на рынке неумолимо снижается. «Наиболее востребованными в 2010 году оказались два формата загородной недвижимости: готовые объекты в готовых поселках и земельные участки нижнего ценового сегмента (до \$4 тыс. за сотку) или существенно подешевевшие в сравнении с докризисным предложением», — констатирует коммерческий директор Mozaik Development Татьяна Капканова. По ее словам, также проявился заметный интерес покупателей и застройщиков к быстровозводимым домам высокой степени готовности.

По мнению экспертов компании «Земер», одна из основных тенденций 2010 года состоит в том, что «покупатель стал требовать более качественный продукт: даже если он покупает участки без подряда, он требует с продавца максимум опций». «Число участков без подряда в 30-километровой зоне Подмосквы неуклонно снижается. На первичном рынке пока очень мало предложений готовых домов, а те, что есть, стремительно вымываются», — соглашается управляющий партнер «Миль-Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов.

По прогнозам «Земера», в дальнейшем доля готовых домов будет расти: если в 2011 году соотношение составит 45% к 55% в пользу готовых домов, то в 2012-м — уже 40% к 60%. «В связи с критическим снижением количества готового продукта с весны следующего года следует ожидать возникновения его дефицита и переориентации основного количества клиентов на поселки средней и высокой стадии готовности», — прогнозирует директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игорь Заугольников. Особенно заметна переориентация интереса покупателей в элитном сегменте. «Смещение покупательских предпочтений в сторону готовых объектов способствовало тому, что ряд гото-



В Подмоскве растет интерес к готовым домам, но их число неумолимо сокращается. ФОТО ЮРИЯ ЛИ-БИНА

вых поселков (представленных последним предложением) ушел с первичного рынка элитной недвижимости, что усугубило дефицит готовых домов», — отмечает директор департамента загородной недвижимости компании Kalinka Realty Алексей Артемьев. При этом, по его словам, в 2010 году была начата реализация всего лишь пяти новых проектов, а еще в двух заморожены проекты.

## Такие разные цены

Цены на загородные проекты вели себя неодинаково на протяжении года. Так, в начале года на рынке было представлено множество проектов, а спрос все еще был низким, что вело к дальнейшему снижению цен. Однако лето стало переломным периодом: со второй половины года в сегменте загородных домов был отмечен отложенный в кризисные годы спрос, что привело к некоторому росту цен. По подсчетам гендиректора компании «Терра-Недвижимость» Людмилы Ежовой, в среднем рост цен в 2010 году на загородном рынке составил порядка 6%. А в поселках, пользующихся высоким спросом, рост цен превысил средние показатели и составил 10–15%.

«Од прошел под левизмом „Кто не успел, тот опоздал“, — иронизирует управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости „Садьба“ Наталья Кац. — Те, кто не купил недвижимость по низким ценам в 2009 году, ожидали, что цены упадут еще ниже. Однако этого не случилось, и „выжидатели“ были вынуждены совершать покупки на новом витке цен».

Декабрь 2010 года традиционно стал временем распродаж. В результате цены в этом месяце были в среднем на 10% ниже, чем в предыдущие. «В декабре цены в целом по рынку не изменились, даже можно сказать, что с учетом новогодних скидок продемонстрирова-

лась отрицательная динамика. Скидки на домовладения варьировались от 10 до 30%», — говорит Людмила Ежова. В результате декабрь оказался удачным месяцем для продавцов. «Многие поселки ввели скидки и спецпредложения (10–30% от ноябрьских цен). С учетом этих изменений снижение средней цены предложения составило до 10%, что практически нивелировало рост цен на загородном рынке с начала года», — добавляет Екатерина Тейн, директор департамента жилой недвижимости Chesterton.

## Осторожный оптимизм

В 2011 году эксперты ожидают дальнейшего развития наметившихся во втором полугодии 2010 года тенденций. 2011 год станет годом дальнейшего восстановления и развития загородного рынка недвижимости.

Специалисты «Земера» выделяют несколько основных векторов развития рынка. Во-первых, во втором-третьем кварталах будущего года, очевидно, выйдут на рынок качественно новые концептуальные коттеджные поселки. Уже сейчас ведется активная подготовка ряда проектов. Рынок середины «нулевых» вернется, обогащенный опытом работы в кризисной ситуации, отчето покупателей только выиграет. Во-вторых, на рынке произойдет стабилизация цен: значительных скачков ни в ту, ни в другую сторону ждать не стоит.

«Оптимизм внушает то, что на рынке загородной недвижимости сложились все предпосылки для всплеска отложенного спроса, который ожидается в 2011 году», — говорит коммерческий директор компании 11 Invest Самир Джафаров. — Поскольку ликвидного предложения на рынке становится все меньше, а цены на загородную недвижимость в посткризисное время выросли незначительно, покупательская активность, ограничиваемая дефицитом предложения, обеспечит устойчивый рост цен на качественные объекты».

Антон Белых, Маргарита Федорова

## Рынок без спекуляций

## ИНДЕКС

Состояние рынка недвижимости в декабре — начало января не принесло сюрпризов. Ситуация декабря 2010 года практически на 100% повторила аналогичные периоды прошлых лет, однако на более высоком уровне.

Как и ожидалось, ближе к новогодним праздникам был отмечен резкий локальный рост цен индекса недвижимости — с 419 пунктов в начале месяца до 591 пункта на конец года. Таким образом, рост составил более 41%. Это так называемый технический рост, наблюдающийся ежегодно. Связан он с временным прекращением деятельности участниками рынка.

Бурный рост числа предложений в первые дни месяца, сопровождавшийся стабильным снижением средней цены, сменился таким же стремительным ее (цены) ростом к концу месяца, с одновременным резким сокращением числа предложений.

Напомним, что весь прошлый год показатель объема достаточно стабильно наращивал свое значение, установив к 5 декабря абсолютный рекорд по значению 100 136 пунктов. Это на треть больше, чем в конце 2009 года, и почти вдвое больше значения 2008 года. Напомним, что увеличение показателя объема означает будущее снижение реальных цен сделок.

Предновогоднее почти 30-процентное сокращение предложений позволило про-

WINNER INDEX. 30.IX.2010–10.I.2011 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАШТАБОВАНОЕ 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 ПОКУПАТЕЛИ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВЦАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WWW.WINNER-INDEX.RU

давцам начать ставшую уже традиционной в декабре игру на повышение. К началу января по сравнению с началом декабря показатель цены вырос более чем на 4% и сейчас находится на уровне 6756 пунктов. Однако фундаментальных причин расти дальше и даже стабильно оставаться на достигнутом уровне нет.

Уже сложившиеся на рынке тенденции подсказывают наиболее вероятный ход событий. Стоит ожидать постепенного восстановления объема предложений с одновремен-

ным небольшим (в пределах 1–1,5%) снижением цены. Предпосылки к восстановлению спекулятивной привлекательности рынка на сегодня не наблюдаются. Подавляющее большинство сделок будет по-прежнему связано с обслуживанием потребности покупателей в жилье.

По нашему мнению, сохраняется тенденция к оздоровлению рынка без шоковых потрясений.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

## Завидное постоянство

## аренда

В декабре, когда рынок готовился к новогодним праздникам, аренда московских квартир незначительно подешевела, как обычно бывает в это время. Вышедший год также не должен преподнести сюрпризов: до марта, уверены брокеры, цены будут расти, потом наступит затишье, а осенью ставки вновь пойдут вверх.

## Спрос выше прошлого

По данным «Инком-Недвижимости», общий объем предложения московских арендных квартир в декабре увеличился на 6,3%, до 33,7 тыс. В области число таких квартир на начало января составляло 5,5 тыс. Средняя стоимость найма однокомнатной квартиры экономкласса в Москве по итогам декабря снизилась на 0,5% и составила 27,6 тыс. руб. в месяц (около \$920). Двухкомнатная квартира в этом же сегменте осталась на уровне 37,7 тыс. руб. в месяц (около \$1,3 тыс.), трехкомнатная подорожала на 0,9% по сравнению с ноябрем 2010 года, до 53,1 тыс. руб. (около \$1,8 тыс.).

Согласно отчету Penny Lane Realty, средняя стоимость аренды квартир бизнес-класса в Москве в декабре составила \$4,2 тыс. против \$4,3 тыс. в ноябре, элитной квартиры — \$7,1 тыс. против \$7,2 тыс. в нояб-

ре. В целом по итогам 2010 года расценки на аренду жилья бизнес-класса в столице выросли на 10% по сравнению с показателями 2009-го, а в элитном сегменте, по оценкам брокеров Penny Lane Realty, на 18%, с \$6 тыс. в прошлом году.

«Показатели спроса в течение всего года были достаточно высокими и даже в конце года превышали пиковые значения как 2008, так и 2009 годов», — отмечает первый заместитель директора «Миль-Аренд» Мария Жукова. По ее словам, спрос в самом востребованном диапазоне — от \$750 до \$1000 за квартиру в месяц — порой превышал уровень предложения в три раза.

В Московской области, согласно данным «Инком-Недвижимости», наем однокомнатной квартиры экономкласса по итогам декабря стоил около 19,5 тыс. руб. в месяц, двухкомнатной — 25,6 тыс. руб., трехкомнатной — 35 тыс. руб. (около \$1,2 тыс.).

## Сезонные скачки

В 2011 году ситуация будет развиваться по такому же сценарию, как и в 2010-м, считают брокеры. По словам Марии Жуковой, до начала «высокого сезона» цены будут колебаться в пределах 2–3%, затем будет сезонный рост в пределах 10–15%. В «Инком-Недвижимости» ожидают, что в феврале и марте рост арендных ставок может составить порядка 5%. Затем в конце ап-

реля и мае стоимость аренды квартир снизится, но не более чем на 5%. Равновесие продлится до середины июля, затем, когда в Москву начнут возвращаться арендаторы, ставки возобновят рост, который продлится примерно до начала октября.

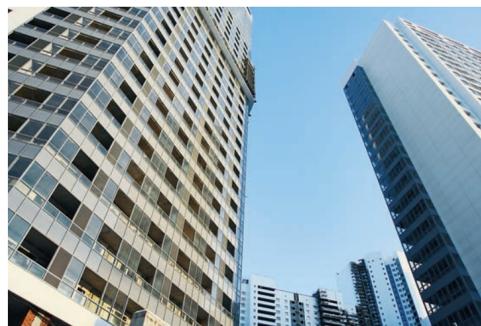
В отличие от рынка городской недвижимости, рынок аренды загородной в декабре активизировался: москвичи занялись поиском коттеджей на зимние праздники. В этот период, по словам коммерческого директора 11 Invest (инвестор поселка «Баден Хиллс») Самира Джафарова, стоимость аренды обычно возрастает на 30–40%: расценки на коттеджи на праздничные дни могут достигать \$8–10 тыс. Сейчас, отмечает эксперт, средняя стоимость аренды загородного дома в Подмоскве составляет около \$5 тыс. в месяц. Наиболее высокая средняя арендная ставка — \$15 тыс. в месяц — отмечена на Рублево-Успенском направлении, наиболее низкая — \$600 — на Горьковском направлении. В целом, по словам Самира Джафарова, по сравнению с 2009 годом рост ставок аренды загородных домов в бизнес- и премиум-сегментах в 2010 году составил порядка 7–8%. До середины второго квартала рынок аренды загородной недвижимости будет спокоен, летом же активизируются семьи с детьми и будет реализован отложенный спрос.

Маргарита Федорова

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Доходные места

расклад



«Скай Форт»: этот жилой комплекс бизнес-класса начал строиться в кризис и, один из немногих в своем сегменте, оказался успешным  
ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

(Окончание. Начало на стр. 1)

### Преимущества сложности

Несколько иначе обстоят дела с проектами бизнес- и элит-классов. Эти сегменты рынка наиболее тяжело переживали кризис, поскольку в сложные времена люди не готовы были рисковать своими деньгами и вкладывать их в начинающиеся стройки. Именно поэтому основной объем замороженных проектов пришелся как раз на сегмент премиум-жилья. Кроме того, именно в верхнем ценовом сегменте произошла наиболее явная диверсификация проектов на удачные и неудачные.

«Успешность проектов на элитном рынке обеспечивали прежде всего уникальность самих объектов с точки зрения концепции, удачное расположение и правильное ценообразование. В большинстве случаев в сегментах «премиум» и «элит» в кризис выигрывали те, кто первым начал снижать цены», — рассказывает гендиректор компании «Элит Центр» Александр Дьяченко. «Успешность престижного проекта определялась гибкой ценовой политикой. Если до 2008 года ни о каких уступках и скидках и речи не шло, то в кризисный

период удержать покупателей смогли те компании, которые снизили цены на 10% и более», — добавляет Александр Зиминский.

Наиболее удачными проектами в элитном сегменте эксперты считают «Итальянский квартал», «Четыре солнца», «Прилигио» и Four Winds. В сегменте бизнес-класса Василий Митко выделяет следующие проекты: ЖК «Зодиак» (ФСК «Лидер»), ЖК «Академия-Люкс» (ЗАО «Проминдустрия АГ»), ЖК «Светлый город» (ООО «Рантект») и ЖК «Виноградные пруды» (ЗАО «Прима-мех»), а также «Скай Форт» (компания «Столица»).

Во многом успех этих проектов определялся адекватным уровнем цен.

По такому пути пошли инвесторы комплекса «Четыре солнца», которые также снизили цены на квартиры, что позволило им распродать проект еще в самом начале кризиса. Несколько иной путь выбрал девелопер проекта «Итальянский квартал» («Ита-Девелопмент»). «Итальянский квартал» удержал покупателей за счет действительно оригинальной архитектурной концепции и быстрого реагирования на изменившиеся требования клиентов. «Изначально концепция „Итальянского квартала“ пред-



ЖК «Четыре солнца»: в начале кризиса здесь можно было купить элитную квартиру по цене, близкой к демпинговой  
ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

полагала очень большие площади квартир — в основном по 200–300 кв. м. Однако в кризис в проект был внесен ряд изменений: площади многих квартир были уменьшены, предусмотрены даже студии меньше 100 кв. м. В результате своевременного внесения изменений получился проект, полностью удовлетворяющий требованиям целевой аудитории и не потерявший в качестве», — рассказывает Александр Зиминский.

### Зерна от плевел

Остальные проекты верхнего ценового сегмента пока пользуются куда меньшим спросом. «Многие проекты испытание

кризисом выдерживали с трудом — строительство велось с перебоями, продажи то приостанавливались, то снова возобновлялись», — признает Александр Зиминский. В элитном сегменте это связано с изменением конъюнктуры рынка. «Если до кризиса большая часть элитных новостроек распределялась еще на стадии котлована, то сейчас ситуация диаметрально противоположная», — говорит Александр Дьяченко. — В разгар кризиса спрос на квартиры на начальной стадии строительства практически не стало. Это привело к тому, что на рынке в этом году появилось очень много уже построенных и сданных госкомис-



«Марфино»: микрорайон экономкласса, который в первый год кризиса предложил самую низкую цену  
ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

сии элитных объектов с большим объемом нереализованных квартир».

Не очень успешными были и некоторые объекты бизнес-класса, многие из них заморожены. Например, в начале кризиса планировалось к выходу на рынок, но сейчас остаются замороженными такие проекты, как ЖК «Мирный» на проспекте Мира, «Дом на Мосфильмовской», «Лосинный остров». Основными проблемами этих проектов являются несоответствие заявленного класса реальному качеству строительства, высокие цены, большая кредитная нагрузка застройщиков, не позволяющая привлекать новые кредиты, неудачная концепция, а также высокая конкуренция. Многие эксперты убеждены, что рано или поздно девелоперам удастся вдохнуть новую жизнь и в эти проекты, но произойдет это не раньше, чем рынок жилья полностью восстановится.

Таким образом, желающим приобрести жилье в «кризисных» проектах следует быть предельно осторожными. «Успешность или провал проекта в кризис если и не во всем, то во многом зависит от профессионализма команды. Образно говоря, у двух девелоперов может быть одинаковая сумма собственных средств, только один из них сумеет использо-

вать ее с максимальным эффектом, а другой растрастит по принципу „КПД паровоза“, — рассуждает Александр Зиминский. — Кризис наглядно показал, что не все команды одинаково профессиональны — в первую очередь остановились городские и загородные стройки пресловутых непрофильных участников».

По мнению же Александра Дьяченко, основными критериями успешности проекта являются реализация квартир в рамках 214-ФЗ, непрекращающаяся стройка, большой дисконт от докризисных цен, а также принадлежность проекта некупному девелоперу с собственными деньгами, а не «монстру» с огромной кредитной нагрузкой. «Один из критериев, на которые следует обращать внимание, — соотношение в проекте собственных средств застройщика и заемных. Преобладание доли собственных средств застройщика над заемными говорит о большей вероятности успешной реализации проекта», — соглашается Мария Литвинская. «Обращать внимание в любом случае стоит на темпы строительства; даже при стагнации на рынке цена за квадратный метр растет по мере готовности объекта», — добавляет Александр Хрусталев.

### Прямая речь

#### А вы собираетесь инвестировать в недвижимость?

##### Юрий Грымов, режиссер:

— У меня вновь есть ощущение дутости рынка недвижимости. Как до кризиса, так и сейчас нас просто пытаются убедить, что все хорошо. А на самом деле это не так — достаточно проехать по Москве и посмотреть, сколько домов стоит незастроенными. Сейчас если и инвестируют в рынок недвижимости, то только банки и инвесткомпания, для других инвесторов недвижимость слишком высока в цене, и не стоит ждать ее роста.

##### Вячеслав Глазых, член Общественной палаты:

— Ризиторы всегда надавают ситуацию. Но у меня складывается впечатление, что потребительский спрос со стороны тех, у кого есть возможность платить за жилье по тем ценам, что сложились в Москве, либо исчерпан, либо близок к исчерпанию. То есть ситуация такова, что количество денег на руках у тех, кто может вкладываться, скорее сокращается, нежели увеличивается. И не думаю, что цены долго удастся удерживать на сегодняшнем уровне. Некоторое время, конечно, продавцы будут тянуть с реализацией объектов, но она и так затянута. Вот комплекс на Беговой — число горящих окон там ничтожно, реализация затягивается. Очень многое будет зависеть от того, как быстро введется новая схема налога на недвижимость. Пока действует нынешняя, некоторое время можно удерживать цены на этом уровне, когда будет введена новая схема, то инвестиции в жилую недвижимость будут невыгодны и от нее придется избавляться. Это означает, что в перспективе двух лет возможен спад цен, несмотря на инфляцию.

##### Динияр Билялетдинов, футболист:

— Да, я буду рассматривать варианты покупки недвижимости, это надежный источник для инвестирования. Тут не в словах экспертов дело, а в возможности заработать. Рынок оживает, цены будут расти. В прошлом году мне удалось купить участок земли в Подмоскovie для последующей перепродажи. Думаю, скоро придет время, когда я его смогу реализовать. Те, кто додумался купить

недвижимость в Сочи до олимпийских строек, сейчас получают огромную прибыль. А вот сегодня инвестировать в олимпийскую столицу мало толку: Олимпиада пройдет, и цены упадут. Я думаю, самый надежный вариант — выкупать недвижимость во время строительства и продавать в момент сдачи объекта.

##### Михаил Ефремов, актер:

— Я бы с удовольствием инвестировал деньги в недвижимость. Никогда не сталкивался с новостройками, все больше покупал и продавал жилье на вторичном рынке, но и то я вижу, как сильно выросли цены на жилье в Москве. Поэтому вложение средств в жилье именно в Москве — это очень хорошие инвестиции.

##### Галина Хованская, депутат Госдумы («Справедливая Россия»), член комитета по строительству и земельным отношениям:

— Пора начать инвестировать в социальное жилье. У нас огромное количество очередников, которые с 1980-х годов ждут своей очереди. Это самые незащищенные категории, я не могу смотреть на то, как они отчаиваются. Пока строительство социального жилья финансируется через бюджет, не можно привлекать и частный капитал, давая за это некие преференции, например налоговые послабления. Тогда ситуация улучшилась бы. Государство, к сожалению, плотно занимается только жильем для военнослужащих, забывая об остальных категориях граждан, нуждающихся в квартире.

##### Степан Михалков, ресторатор:

— Пора была вена. К сожалению, цена на коммерческую недвижимость за кризис не сильно упала — падали только цены на аренду. Но несмотря на это, сейчас выгодно вкладываться в коммерческую недвижимость, чтобы потом зарабатывать на ее аренде либо заработать на ее продаже — уверен, цена в Москве на недвижимость будет только расти.

##### Андрей Хазин, зампред комитета Совета Федерации по экономполитике, предпринимательство и собственности:

— Лучшее было инвестировать в недвижимость в момент наивысшего падения ее стоимости. Теперь-то мы знаем, что эта точка пройдена год-полтора назад. Хотя даже сейчас инвестиции в недвижимость, особенно в Москве, будут выгодными. Но недвижимость не мой бизнес, и я стараюсь не инвестировать в те сферы, в которых не все понимаю. Поэтому довольствуюсь только тем, что нужно мне и моей семье для жизни.

## ANIMA LOCI: НУЖНА ЛИ ГОРОДУ ДУША?

Главной премьерой сегмента элитной городской недвижимости 2010 года стал проект Knightsbridge. Private park в Хамовниках, который вывела на рынок компания «РЕСТАВРАЦИЯ Н». Ее генеральный директор **Знвер КУЗЬМИН** редко дает интервью. Компания предпочитает частым публичным заявлениям планомерную реализацию объектов на неизменно высоком уровне, чем и заслужила безупречную репутацию и авторитетность своих оценок сегмента элитной недвижимости.

### — Знвер Васильевич, у любой медали есть оборотная сторона. Какие проблемы, о которых нужно говорить сегодня, скрываются за красивыми фасадами элитных домов?

— Элитный объект — уже не просто дом в топовой локации. Сегодня застройщик, который рассчитывает на успешную реализацию проекта, должен понимать, ставить во главу угла вопрос чистой прибыли — позиция более слабая. При выводе элитного жилья сегодня равновесны качество объекта и высокий уровень комфорта среды, в которую попадает житель. Мы выступаем против люмпенистической политики девелоперов. Это одна из проблем, о которой стоит говорить. Нужны ли покупателю антициклические проекты, которые переживают испорченный город?

### — Возможна ли в столице ситуация типичная для Европы, когда негативная оценка архитектуры проекта со стороны жителей способна остановить его реализацию?

— Я считаю, что город и может и должен регулировать новые проекты. Вопрос в обязательности исполнения законодательства, кстати, в России оно достаточно жесткое. Оценка населения зависит от культурного уровня и меры ответственности каждого. Большинство мегаполисов неоднородны по застройке. Есть столицы, Лондон к примеру, где современные проекты органично вписываются в историческую часть, не создавая диссонанса в восприятии городской среды. Многое зависит от девелопера: эстетика и целесообразности его проекта. Просто не надо думать и делать по шаблону. Например, здание La Defense в Хамовниках очень органично вписалось в застройку. Стоимость квадратного метра в этом доме даже спустя много лет остается неизменно высокой. Город принял этот проект. Мы в свою очередь стараемся относиться к городу с уважением.

### — Компания «РЕСТАВРАЦИЯ Н» создала немало знаковых домов в Хамовниках. Это один из наиболее перспективных с точки зрения элитной застройки районов. Как влияет городская среда на реализацию проекта Knightsbridge. Private park?

— Парадокс в том, что на протяжении многих лет в большей степени сама компания «РЕСТАВРАЦИЯ Н» влияла на пространство города. Мы считаем, что застройщик, который дорожит своей репутацией, должен не просто зарабатывать, но и нести ответственность за свои действия. Есть подход не только экономически оправданный, но помогающий получить желаемую премию более эффективно, учитывая долгосрочные интересы и владельца бизнеса, и города. На одной и той же площадке можно проповедовать разную политику. Можно на территории 3 га в центре города построить 10 элитных особняков, а можно 170 тыс. кв. м. При больших объемах экономика в абсолютных цифрах впечатляет, но эффективность проекта, в котором элементарно не просчитано количество парковочных мест, будет ниже. А ведь размер премии, которую готов платить покупатель рынка, зависит именно от конечного качества продукта.

Не надо забывать о том, что качество в девелопменте регламентируется. Оно складывается из

множества деталей. Есть очевидные вещи — оригинальность архитектурных решений, качество материалов, инфраструктура, продуманные планировки. Есть менее очевидные, которые надо рассматривать в перспективе. Например, уже сейчас мы понимаем, что после вывода ряда новых объектов в Хамовниках движение в некоторых переулках будет просто парализовано. Откровенно говоря, 4 особняка Knightsbridge вряд ли сыграют в этом вопросе фатальную роль. Но, учитывая интересы наших клиентов, многие из которых совершали повторные инвестирования в объекты «РЕСТАВРАЦИЯ Н», мы должны решить эту проблему уже сегодня. Наши специалисты прорабатывают вопрос реорганизации движения в районе. И это не первый подобный опыт. За 3 месяца мы смогли перевести в односторонний режим движение в Большом Саввинском переулке. Это не большие затраты, но насколько улучшает качество жизни. Кто-то скажет: «По большому счету, ну какое до этого дело девелоперу». Но как можно быть равнодушным к очевидным проблемам города, в котором растут твои дети? Мы продаем не метры элитной застройки. Мы предлагаем уровень жизни, который исходит из определенной философии и ценностей покупателя.

### — А как вы на Ваш взгляд основные ценности сегодняшнего покупателя?

— Это нелепый стереотип, что покупатель, обладающий большим материальным ресурсом, ограничен, равнодушен и несведущ. Сегодня для людей, совершающих покупку, стоимость квадратного метра должна быть оправдана качеством дома и высоким уровнем комфорта. Преимущественно клиент приобретает недвижимость с расчетом на долгосрочное проживание. Соблюдая интересы конечного пользователя, ты в итоге получаешь благодарность и уважение. Если мы позиционируем проект как уникальный, элитный, а мы всегда выводим на рынок только эксклюзивные объекты, то должны думать не только о том, какое впечатление произведет дом и насколько престижно называть его адрес. Мы должны думать о последующей повседневности жизни в этом доме.

Пример Knightsbridge. Private park показывает с точки зрения закладки в проект интересов покупателя. Мы работали над его форматом почти пять лет. Как ни странно, основные ценности мало меняются с течением времени — изысканная архитектура, высокое качество, камерность, защищенность, комфортная среда, уютная зеленая зона. Собственно, район Хамовников всегда отличался особенная атмосфера. Люди, жившие здесь и в 19 веке, а это в большинстве своем дворянские семьи, люди, выбирающие его в 21-м, способны по достоинству оценить и эстетику района, прекрасные старые особняки, тишину и покой улиц, приятные для прогулок парки. Я сам родился и живу в Хамовниках и могу сказать с уверенностью, что более уютного места, где чувствуешь себя спокойно и защищено, в городе нет.

Все объекты, которые реализовывала «РЕСТАВРАЦИЯ Н» в Москве или Санкт-Петербурге — это небольшие знаковые дома в исторических зонах, но у каждого есть своя изюминка. Создавая



Knightsbridge, мы стремились к синергии традиций усадьбы культуры, в основе которой — уважение и сохранность семейных традиций и высокого качества современного жилья. Особняки Knightsbridge располагаются в парковой зоне площадью в 2 га, которая является частью комплекса. Это уникальное решение для элитного сегмента. Оно придает размерность жизни, ощущение цельности окружения. Кроме экологичности Knightsbridge отличает продуманная инфраструктура и большой спектр сервисных услуг.

### — Реалии сегодняшнего дня таковы, что девелопер элитного жилья практически всегда вынужден внедряться в очень хрупкий пласт исторических кварталов. Какой должна быть градостроительная политика в данном вопросе?

— Минимальная единица измерения, уместная в градостроительной политике для принятия разумных решений, — квартал. Все, что мы имеем в Хамовниках, — это точечная застройка. И она должна производиться по совести. В последние годы в Москве многое зависело исключительно от степени сознательности девелоперов. Были примеры, когда компании выходили на IPO, заявляя при этом несуществующие метры. Им важно было показать в балансе объем, как строить — все равно. Такой подход при точечной застройке недопустим. Ведь речь идет о единичных проектах, реализация каждого затрагивает вопрос однородности, сохранности и развития исторического центра.

### — Но есть компании, ведущие только элитное строительство, которых отличает очень бережное отношение к городу.

— Безусловно. Но опять же, это не специфика элитного строительства. Просто в нашем сегменте все нюансы и детали, которые «делают» проект, более заметны. Они создают репутацию компании и дают дополнительную ценность ее бренду. Поэтому мы всегда думаем с опережением. Например, в свое время мы принимали участие в восстановлении парка «Усадьба Трубецких». Позже, когда на рынок был выведен одноэтажный дом премиум-класса, эта рекреационная зона прибавила ему дополнительную ценность. В итоге этот дом по улице Усачева открыл рейтинг 2010 «100 самых дорогих домов Москвы» Forbes. Мы не берем за масштабные проекты девелоперские, социальные или благотворительные. Но, возможно, это и к лучшему. В тех небольших делах, которые мы делаем, нам проще и быстрее достичь конкретного видимого результата и очевидной пользы для города, который нам дорог.

На правах рекламы

## Жилой комплекс бизнес-класса на Мытной

# Английский Квартал

500+00+20 { ПИК ГРУППА } 232+03+03  
englishkvartal.ru



## ПРАЗДНИЧНЫЕ УСЛОВИЯ в январе

## ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

## Свой свет

## катаклизмы

Как показали недавние события, даже в ближнем Подмосковье легко можно остаться зимой без света, а если система отопления в доме автоматическая, то и без тепла. Мы решили выяснить, готовы ли к такому повороту событий застройщики и как самостоятельно защитить дом от стихии.

## Проверка льдом

Подмосковный новгородский блэкаут, вызванный «редким природным явлением» ледяным дождем, заставил признать: вопрос автономного энергоснабжения для подмосковных домовладельцев как нельзя более актуален. Впрочем, так думают далеко не все застройщики. Из опрошенных нами участников рынка о наличии аварийных генераторов на своих объектах заявили немногие.

«В элитном жилом комплексе «Сосны. Николая Гора», — рассказала Елена Юргенева, директор департамента элитной недвижимости компании Knight Frank, — электропитание полностью автономно, он не подсоединен к поселковой электросети. Кроме того, комплекс оснащен резервным генератором». Правда, речь здесь идет не о поселке, а о загородном многоквартирном доме.

«В наших поселках автономное энергоснабжение предусмотрено в обязательном порядке, так как современные системы котельного оборудования предполагают наличие автоматики и принудительной циркуляции с помощью циркуляционных насосов, которые в любом случае нуждаются в электричестве», — заявил Александр Львовский, глава московского представительства

ООО «Росса Ракенне СПб», эксклюзивного дистрибутора компании Honka в России. — Во время недавнего блэкаута эти меры себя полностью оправдали».

Удачным опытом поделились и в компании «Земактив». «Во время недавнего отключения электроэнергии резервные мощности пришлось задействовать в одном из наших поселков экономкласса под названием «Анютини глазки», расположенном в Клинском районе Подмосковья, — рассказала генеральный директор компании Юлия Севериненко. — Поскольку в конце декабря 2010 — начале января 2011 годов электричество там выключали через день, нам приходилось запускать дизельный генератор мощностью 35 кВт. Благодаря этому все наши строения дома и объекты инфраструктуры были обеспечены необходимой электроэнергией. Каждый из наших поселков оснащен мощными дизельными и бензиновыми генераторами, которые при отключении электричества обеспечивают бесперебойную водоснабжение и функционирование объектов инфраструктуры».

Кроме того, в наличии резервных генераторов нас заверили в Rodex Group.

Другие застройщики считают, что достаточно обеспечить



Даже элитные поселки Подмосковья оказались без света и тепла этой зимой. ФОТО АР

аварийное питание только для ключевых инженерных систем. «В поселках, которые строит компания Village Estate, например Millennium Park, Monteville или Madison Park, на экстренный случай предусмотрено автономное электроснабжение от достаточного количества генераторов, способных на должном уровне обеспечить бесперебойную работу всех инженерных сетей, в том числе водопровода и канализации», — рассказал руководитель отдела продаж корпорации «Инком» Алексей Коротких.

«Мы обеспечиваем автономными источниками питания отдельные объекты, в частности водозаборный узел и очистные сооружения в первой очереди поселка «Велегож-Парк», — признался Александр Коваленко, коммерческий директор Unipax Service.

## Слишком дорого

Немало среди застройщиков оказалось и тех, кто считает аварийное производство электричества личным делом жильцов. Основной их аргумент таков: наличие резервных мощностей неоправданно удорожает проект.

«В резервном энергообеспечении поселка масса тонкостей, — считает Александр Дубовенко, директор по развитию компании «Луд Вуд», — Допустим, в поселке выключили электричество, запустили генераторы. Стоимость 1 кВт возрастает в три-четыре раза (если речь идет о соларке). Кто будет оплачивать разницу? Кто и за чей счет будет обслуживать эти генераторы? Каким должен быть запас топлива? При отключении один-два раза в год и на короткое время (до восьми часов) любое действие по энергорезервированию убы-

точно. Кроме того, не забывайте, что конкретному покупателю решить эту проблему за 50–100 тыс. руб. через один-два года после его заселения намного выгоднее, чем решать проблему дельце, вкладывая огромные деньги еще до продажи недвижимости».

«В наших поселках автономное энергоснабжение не предусмотрено, — признается Илья Сапунов, генеральный директор компании «Красивая Земля». — Случаев, когда потенциальные покупатели интересовались этим вопросом, практически не было. Организация централизованного автономного энергоснабжения — это неоправданно дорого. Домовладельцу проще купить себе собственный генератор стоимостью около 30 тыс. руб.»

Согласен с ним и Илья Анунов, гендиректор RCF Capital Trust: «У автономных систем

более дорогое обслуживание, чем у централизованных, а это для будущих жильцов означает дополнительные расходы на коммунальные услуги».

Отдельный вопрос — насколько всеми этими генераторами интересуются сами покупатели. И, соответственно, скажется ли это на продажах. «Вопрос автономного электроснабжения в связи с последними событиями тоже стал звучать», — отмечает Юлия Севериненко.

«Оценить это может очень малая доля покупателей, — уверен Александр Дубовенко. — Как можно пощупать резервное электроснабжение? Никак. Это все слова. Точно так же ризлор может словами сказать: «Да... В их поселке предусмотрено резервное электроснабжение, а зато в нашем электричество не отключалось».

Статьи, примерно так в ходе нашего небольшого опроса нам и ответили некоторые застройщики.

## Помоги себе сам

На самом деле, что бы там застройщики ни говорили, дешевый генератор вовсе не панацея. Большинство этих машин могут бесперебойно работать не дольше восьми часов. На стабильную круглосуточную работу способны только дизель-генераторы с жидкостным охлаждением. А тут уже цена никак не \$2–3 тыс., а более \$10 тыс. Кроме того, шумной машине с вонючим выхлопом обычно требуется отдельное помещение. Прибавьте к этому около 50 л солярки на сутки работы, и становится понятно, насколько это не дешевое решение.

Недешевое, зато стабильное. Например, именно так давно уже живет поселок «Речник», стех пор как московские власти отключили его от энергосети.

Впрочем, если нет задачи обеспечить полную автономию, если требуется просто защитить дом от промерзания и поддержать минимальную работоспособность внутридомовой инженерии, то решение будет совсем другим. Основные опасения при отключении энергии обычно связывают с отоплением. Действительно, почти все современные отопительные системы, какой бы способ нагрева они ни использовали, требуют электричества. По крайней мере, для того, чтобы вода текла по трубам.

Средняя мощность циркуляционного насоса — 150 Вт. Бывают они и мощнее, и экономичнее, а зачастую в большом доме их несколько. Но в любом случае это не так много. Поэтому в случае отключения вполне можно обойтись несколькими аккумуляторами.

Сейчас продается довольно много готовых источников бесперебойного питания для загородных домов. Стоит такое устройство из инвертора и от одной до десяти аккумуляторных батарей. В зависимости от комплектации стоит оно вместе с установкой от 40 тыс. до 100 тыс. руб. В случае перебоев с электроэнергией питание автоматически переключается на аккумуляторы. Насосам отопительной системы такого запаса может хватить на 30 часов работы. Но это если не смотреть телевизор и не брать воду из скважины.

В принципе возможна комбинация: в комплексе с инвертором можно использовать даже малоомощный и дешевый генератор за \$1 тыс. Запас энергии при этом восполняют вручную с помощью зарядника для автомобильных аккумуляторов.

Впрочем, даже если отопительные насосы отключатся, все не так страшно, как кажется на первый взгляд.

«Водяные системы отопления обладают способностью к самодвижению: если есть разница температур, то и движение будет, — объясняет заведующий кафедрой отопления и вентиляции Московского государственного строительного университета Юрий Кувшинов. — Да, у систем с принудительной циркуляцией диаметр труб меньше, поэтому, когда насос не работает, тепла может не хватать. Но это не значит, что дом не отапливается совсем».

К тому же и промерзает здание не мгновенно.

«Когда в середине прошлого века советские инженеры обобщали расчеты температуры наружного воздуха, был проведен такой эксперимент, — рассказывает Юрий Кувшинов. — Взяли два дома — один кирпичный, в два кирпича (как раз то, что сейчас обычно строят), другой щитовой. Оказалось, что первый остывает до 12 градусов по Цельсию за 150 часов, второй — за 100 часов».

Эти 12 градусов взяты не с потолка. Такая температура внутри здания считается критической: после того как этот рубеж пройден, дом становится очень сложно согреть снова до комфортной температуры. Ну а 0°C означает уже коммунальную катастрофу в виде лопнувших труб. Эти 100 и 150 часов — цифры, конечно, приблизительные. Скорость вымерзания зависит от температуры на улице, теплоизоляции ограждающих конструкций, размера окон и наличия в них щелей. Еще один немаловажный фактор — толщина внутренних стен и перекрытий, способных долго накапливать в себе тепло. Так что самостоятельно посчитать, сколько именно ваш дом продержится на морозе без отопления, скорее всего, не удастся. Но за два дня серьезного ущерба, скорее всего, не будет.

**Никита Аронов**



**DOMINION**  
ГАРМОНИЯ СТИХИЙ  
УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ  
М. УНИВЕРСИТЕТ

ИПОТЕКА **ВТБ24**  
ВТБ 24 (ЗАО). Генеральная лицензия Банка России № 1623.

• жилой квартал «DOMINION» — новое качество и образ жизни • ключи в день оплаты (2-й корпус ЖК «DOMINION») • классическая архитектура в стиле зданий МГУ • 4 жилых корпуса переменной этажности — от 8 до 21 этажа • 2 машиноместа в подземном паркинге на одну квартиру • развитая внутренняя инфраструктура квартала: foot-service, wellness-центр, прогулочная зона, детские игровые комплексы, спортивные площадки, роледром, кафе, площадка для выгула собак • охраняемая территория — 8 га •

**ИНТЕКО** **232-08-08**  
www.kvartal-dominion.ru **МАГИСТРАТ** НЕДВИЖИМОСТЬ

**Коммерсантъ**  
Иновационные медиа  
kommersant.ru

**КоммерсантъFM**

**АВТОПИЛОТ**

**weekend**

**ОТОНЕК**

**КАТАЛОГ**

**ВЛАСТЬ**

**РОССИЯ СИЛЬНО ВПЕРЕД?**

**ДЕНЬГИ ЗА ДАНОЮ-ДАНОМ**

**КОММЕРСАНТЪ**