



Почему растут арендные ставки, пока на рынке купли-продажи затишье **2** | Как получить максимальную скидку на квартиру **3** | При каких условиях пользуются спросом таунхаусы **4** | В каких городах стоит инвестировать в жилье для сдачи в аренду **5** | Зачем петербуржцы покупают дачи за границей **9** |

Обилия покупок жилой недвижимости в сугубо инвестиционных целях в Москве не наблюдалось уже несколько лет, со времен начала экономического кризиса. Появление у Москвы новых территорий может подстегнуть подзабытые алгоритмы приращения частного капитала. Риски высоки, но ожидаемая выгода может их компенсировать.

Москва приросла предместьями

слияние
Закос под столицу
Цены на московскую недвижимость всегда отличались от цен на подмосковную, даже если располагались проекты на примерно одинаковых территориях и в целом соответствовали друг другу по статусу, инфраструктуре и этапу строительства. «Разница между недвижимостью в московских районах за МКАД и близлежащих районах Подмосковья весьма ощутима», — рассказывает генеральный директор компании «Авгур Эстейт» Виктор Козлов и поясняет приведенные данные на конкретных примерах: — Так, сейчас средняя цена за квадратный метр в Южном Бутово (ЖК «Лазаревское») составляет 105 тыс. руб., в то время как в Видном — 81,133 тыс. руб., а в поселке Коммунарка — 80,413 тыс. руб.».

«Лишние» 20–30% можно назвать платой за разрешение причислить себя к москвичам. Неудивительно, что едва девелоперы проектов на присоединяемых к столице территориях почувствовали, что такую опцию покупателям смогут предоставить и они, как цены ломанулись вверх будто на дрожжах. Только за один июль, который вместе с августом должен был бы стать тишейшим для рынка недвижимости месяцем года, многие новомосковские новостройки потяжелели как минимум на 5%, а то и заметно больше.

Так, в микрорайоне «Солнцево-парк» (находится в Ленинском районе в 9 км от МКАД, застройщик — ГК «Мортон») в июне цены выросли на 7%, хотя за предыдущие 17 месяцев реализации проекта средний месячный прирост цен на объекте состав-



лял 2,5%. При этом сам проект продолжает развиваться. На начало августа в микрорайоне полностью завершён монтаж 11 корпусов первой очереди «парка», ещё 6 жилых корпусов второй очереди и детский сад находятся на разных стадиях возведе-

ния, а продажи ведутся как в уже построенных домах панельных серий П-44Т, П-111М и КОПЭ, так и в тех, строительство которых ещё продолжается. Самые минимальные цены здесь составляют 62 тыс. руб. за 1 кв. м. Столько просят за трехкомнатные кварти-

ры площадью 74–79 кв. м. Квадратный метр однокомнатных на 8–10 тыс. руб. дороже. На сопоставимые с «Солнцево-парком» 7% выросли цены в огромном ЖК «Град московский», состоящем из 26 многоэтажных корпусов. Этот комплекс строится в 7,5 км

от МКАД по Киевскому шоссе (застройщик — холдинг МГСН). В ЖК «Коммунарка» (4 км от МКАД по Калужскому шоссе), который реализует компания МИЦ, некоторые квартиры во втором месяце лета подорожали на 13,3%. Но самый максимальный скачок зафиксирован в ЖК «Магистр», который в той же Коммунарке ведет «Экспо-Риэлт» (дочерняя компания «Проминдустрии АГ»). Здесь цены выросли на 18%, достигнув уровня в 75 тыс. руб. за 1 кв. м.

Удачный фальстарт
Ситуацию с ростом цен можно было бы назвать разумной и естественной, если бы не одна оговорка. Сто с лишним тысяч гектаров, раскинувшихся в пределах Большого московского железнодорожного кольца между Варшавским и Киевским шоссе, а также территория Сколково и Рублево-Архангельского в придачу пока не вполне Москва. Новый правовой статус за землями еще окончательно не закреплён, хотя процесс их присоединения к российской столице запущен и обратного хода не имеет. Сейчас эти территории логичнее назвать будущей Москвой или бывшим Подмосковьем. Поэтому всплеск покупательского интереса и логично последовавший за ним рост цен пока стоит объяснять фальстартом. Причем, судя по темпам продаж, фальстарт оказался очень удачным. Однако ожидать сохранения такой же ценовой динамики в ближайшие месяцы все же не стоит, ведь расширение Москвы перестало быть новостью, первый всплеск эмоций и нехарактерных для рынка недвижимости импульсных покупок поутих.

(Окончание на стр. 10)

Отбор избранных

фейс-контроль
Самое сложное при реализации клубного жилого проекта — продать квартиры. Богатых людей с незапятнанной репутацией оказалось куда меньше, чем построенных для них квартир. Большинство застройщиков не смогло распродать дорогое жилье бизнес-элиты. Квартиры пустуют, риэлторы рады любому покупателю. И, как выяснил «Ъ-Дом», фейс-контроль, призванный отсеивать нежелательных жильцов, в лучшем случае является лишь формальностью.

Жилец как концепция
Согласно первоначальному замыслу клубные жилые комплексы должны были являться сообществами джентльменов по месту жительства. Попасть в такой клуб могли только избранные. То есть, чтобы стать «своим», покупателю мало быть просто богатым человеком и выложить несколько миллионов долларов за квартиру — нужно иметь незапятнанную репутацию и хорошие рекомендации других членов клуба.

Сегодня в Москве около десятка клубных домов, где квартиры продаются только избранным. В качестве примера руководитель отдела элитной недвижимости компании HomeHunter Татьяна Вакуленко приводит проекты «Монолит», жилые комплексы, расположенные в Гранатном переулке, 6 и 8, а также проект «Купер Хаус» в Бутиковском переулке, 3.

В частности, проект «Монолит», расположенный по адресу Косыгина, 19, появился как жилой комплекс клуба «Монолит», собравший влиятельных политиков, первых лиц бизнеса и нефтяного рынка. «Квартиры там продавались или членам клуба, или по их рекомендации», — рассказывает Татьяна Вакуленко.

(Окончание на стр. 11)



ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ

ТЕРРАСНЫЕ КВАРТИРЫ

В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ



ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

МОСКВА, ФАДЕЕВА, 4

28-000-28

ITALKVERTAL.RU

Реклама. Строительство ведет ООО «Спиро Трейдинг Ко Лимитед». Проектная декларация на сайте www.italkvartal.ru

ДОМ ЦЕНЫ

Ожидание перемен

Москва

Рынок городского жилья в июле 2011 года находился в состоянии стагнации. Число сделок с квартирами в Москве начало снижаться еще в мае и так и не выросло до конца июля. Невысокий уровень спроса на жилье препятствовал росту цен, которые практически не изменились за этот период. Эксперты ожидают оживления рынка недвижимости уже осенью, однако, подчеркивают они, лишь в том случае, если мировую экономику не накроет вторая волна кризиса.

Без отложенного спроса

По данным управления Росреестра по Москве, в июне—июле 2011 года на столичном рынке недвижимости было зарегистрировано 15 236 сделок с жильем (7568 в июне и 7668 в июле). Число сделок снизилось уже в мае, когда спрос упал из-за затяжных праздников и начала сезона отпусков. «Объем предложения вторичного рынка жилья Москвы, увеличившись после майских каникул до 50 тыс. квартир, в июле сократился на 7,5% и практически сравнялся с уровнем января текущего года (46 тыс. квартир), по отношению к маю объем предложения снизился на 3%»,— говорит гендиректор АКЦ «Мизель» Владислав Луцков.

Эксперты считают, что низкая активность связана с сезоном летних отпусков. Если в 2010 году число сделок с жильем росло даже летом, что было связано с реализацией отложенного спроса, то в 2011 году ажиотажного спроса на квартиры уже не было, рынок вошел в свое привычное состояние: весной и осенью покупательская активность растет, зимой и летом—снижается. «Второй летний месяц на рынке жилья прошел довольно спокойно: колебания основных показателей были вполне предсказуемы»,— отмечает директор аналитического центра «Инком-недвижимость» Дмитрий Таганов.— Так, например, сокращение объемов предложения может быть связано с временным уходом продавцов на каникулы. Кроме того, ряд участников рынка, предвизид традиционный спад спроса, мог перевести свои активы в сегмент сезонной аренды».

Снижение спроса на жилье сдерживало рост цен на рынке. По данным IRN.RU, на конец июля средние долларové цены на жилье составили \$5015 за 1 кв. м, а рублевые— 141,6 тыс. рублей за 1 кв. м. По данным руководителя аналитического отдела «Дзетотдом.ру» Александра Пыпина, на вторичном рынке за два месяца рост цен в столице составил 0,5%, а с начала года— 1,5%. Первичный рынок столицы показал рост за лето в 3%, а с начала года— 8%, добавляет эксперт.

По данным «НДВ-Недвижимость», в конце июля 2011 года средняя цена 1 кв. м в новостройках г. Москвы в рублях составила около 161 700 рублей, в долларах— около \$5794 за 1 кв. м. «По сравнению с июнем средняя цена 1 кв. м в национальной валюте выросла примерно на 2,5%, в долларах— на 3,6%»,— говорит замдиректора по инвестиционному и стратегическому консалтингу компании Ольга Новикова. По данным АКЦ «Мизель», по итогам июля 2011 года на московском вторичном рынке жилья наибольшими темпами дорожает жилье эконом- и среднего класса— с начала года оно выросло в цене на 2,5% и 2,4% соответственно, а квартиры бизнес-класса за семь месяцев подорожали на 0,5%.

Однако снижение спроса на жилье коснулось не всех районов Москвы. Так, по словам Александра Пыпина, последние недели повышенным спросом пользуются объекты на юго-западных окраинах столицы, а также на новых территориях Москвы. «Продажи в таких комплексах, как „Московский“, „Бутово-Парк“ и других, выросли на порядок, а новые партии квартир выставляют или планируют выстав-



В июле подорожали только квартиры на новых московских территориях. Фото: Григория Собченко

лять уже по более высоким ценам»,— рассказывает эксперт. Еще в июне управление Росреестра по Московской области зафиксировало рекордный рост числа сделок с квартирами— 22 тыс. против 11 тыс. в мае. Эксперты связывают это с тем, что некоторые инвесторы получили доступ к инсайдерской информации о новых границах Москвы и принялись скупать жилье на новых столичных территориях. Сейчас, по словам риэлторов, спрос на квартиры в новых районах Москвы также очень высок, но сдерживается начавшимся ростом цен на этих территориях.

Сюрприз из Америки

Что касается прогнозов, то мнения специалистов расходятся. Еще в июне, до начала падения на мировых финансовых рынках, большинство экспертов предсказывало, что осенью рынок жилья выйдет из состояния стагнации, а спрос и цены начнут плавно расти. Сейчас эксперты уже менее оптимистично смотрят в будущее, опасаясь повторения сценария 2008 года. «Сейчас на фоне нестабильности любой валюты люди будут вкладывать деньги в недвижимость»,— в хорошо зарекомендовавшие себя новостройки, на рынок вторичной недвижимости,— рассказывает директор по маркетингу «НДВ-Недвижимости» Ирина Наумова.— Таким образом, сейчас рынок ожидает некоторое оживление, которое продлится два-три месяца. Потом, скорее всего, наступит стагнация, возможно несколько смягченной традиционным декабрьским оживлением. После чего неизбежна корректировка цен». Как говорит Александр Пыпин, если коррекция на мировых рынках, в том числе на рынках сырья, окажется глубокой и продолжительной, то, конечно, можно ожидать существенного снижения цен на вторичном и первичном рынке, причем в первую очередь в долларовом исчислении. «Но спрос со стороны населения вряд ли даже при негативном развитии

макроэкономической ситуации провалится так же сильно, как во время кризиса в 2008 году»,— рассуждает господин Пыпин.— У потребителей уже выработался иммунитет, и новую волну кризиса, если она будет, они встретят более подготовленными и уверенными». Владислав Луцков также полагает, что сейчас доминирующим фактором на рынке недвижимости становится развитие ситуации на мировых финансовых рынках. «С одной стороны, уход западных инвесторов с фондового рынка, скорее всего, опять приведет к оттоку капитала и в целом добавит нестабильности и негативных ожиданий российской экономике и отрасли недвижимости. Поэтому уже с конца июля на рынке ощущается некоторая нервозность среди продавцов, гадающих, что будет с курсом национальной валюты и что делать с вырученными от продажи деньгами»,— рассказывает эксперт.— С другой стороны, среди покупателей появляются желающие инвестировать свободные накопления в достаточно надежную недвижимость. Дальнейшее развитие ситуации на рынке недвижимости будет зависеть от внешних факторов и новостей с финансовых рынков».

Однако не все эксперты склонны гадать краски. Например, президент «Инком-Недвижимости» Сергей Козлов считает, что паника на биржах носит исключительно спекулятивный характер и закончится на ближайшей неделе. «Влияния на наш рынок недвижимости она не окажет: ликвидные проекты будут, как и всегда, в цене, массовой скупки недорогого жилья „инвесторами“ также не предвидится. Август завершится для рынка недвижимости Москвы и области спокойно, в сентябре мы ждем оживления продаж»,— заключает эксперт.

Таким образом, если ситуация нормализуется, то цены на жилье продолжат расти примерно на 1–2% в месяц, а суммарный прирост к концу года составит 10–12%. Но если мировую экономику будет лихорадить и дальше, то падение рынка может оказаться очень существенным.

Антон Белых

Подмосковье

Рынок подмосковной недвижимости медленнее всего выходит из кризиса. С начала года средние цены предложения на коттеджи снизились примерно на 5%. Кроме того, на снижение спроса на рынке загородной недвижимости влияли сезон отпусков и опасения покупателей повторения прошлогодней жары. По мнению экспертов, до конца года цены на рынке вряд ли существенно увеличатся, а рост стоимости коттеджей будет наблюдаться лишь в наиболее ликвидном секторе рынка— эконом-классе.

Спрос ниже предложения

По данным «Инком-недвижимости», с начала 2011 года объем предложения на рынке загородной недвижимости Подмосковья вырос всего на 6% (с 536 до 570 поселков), тогда как за весь 2010 год— более чем на 50%, с 348 поселков. А за первые два летних месяца практически не изменился. Эксперты объясняют, что в 2010 году число предложений росло, так как девелоперы выводили на рынок проекты, приостановленные в кризис, а в 2011 году продолжали развиваться запущенные стройки. Зато спрос на загородное жилье в июне—июле существенно снизился.

«В июне на рынке загородной недвижимости началось традиционное „летнее затишье“. Многие потенциальные покупатели, не имеющие собственной дачи, уехали в отпуск и отложили покупку загородной недвижимости на осень. В результате вновь начала формироваться волна отложенного спроса»,— утверждает генеральный директор УК «Зематив» Юлия Севериненко. По ее словам, в июне количество звонков в офисы продаж сократилось на 11,3% по сравнению с майским показателем, а в июле количество звонков упало еще на 21,63%. «В поселках нашей компании число людей, которые приехали на просмотр, а затем приняли решение о покупке участка, сократилось с 30% в весенние месяцы до 23%»,— говорит госпожа Севериненко.

«В июле деловая активность, как и в июне, была низкой»,— говорит Наталья Кац, управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба».— Это связано с сезоном отпусков, а также с негативным влиянием прошлогодней жары: люди, напуганные экстремальными температурами, разехались из Москвы на отдых. Завершались только уже начатые сделки, новых практически не было. Рынок сейчас отдыхает».



За городом возможно подорожание экономкласса. Фото: Дмитрия Лебедева

Медленно, но верно

Снижение спроса на загородную недвижимость сдерживает рост цен, которые с начала года практически не изменились. По данным «Инком-недвижимости», средняя цена предложения в Подмосковье по итогам первого полугодия 2011 года упала на 5,4%— с 74 тыс. руб. за кв. м в январе до 70 тыс. руб. за кв. м в начале июля 2011 года. За это же время сотка земли без подрыда подешевела на 11%— с 313 тыс. до 276 тыс. руб. По данным аналитического центра «Земер», сильнее всего подешевели домовладения на Калужском шоссе (на 10,5%, до 18,3 млн). Что касается цен реальных сделок, то, по данным компании «Мизель»—Загородная недвижимость», они растут лишь в сегменте экономкласса (плюс 10–15% за первое полугодие 2011 года), а в других сегментах (бизнес-класс и «элитка») стагнируют или даже снижаются (на 1–3%).

В июне—июле же цены практически не изменились. «Цены в июне и июле продолжали топтаться на месте, лишь в единичных проектах был зафиксирован незначительный рост стоимости участков, который обусловлен увеличением стадии готовности проекта, а также стабильным спросом со стороны покупателей»,— говорит Юлия Севериненко. По ее данным, с начала года в таких проектах рост цен не превысил 10%. «Цены на загородную недвижимость выросли с начала года на 12%, то есть в среднем по 2% в месяц»,— отмечает директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игорь Заугольников.

Зато, как сказал господин Заугольников, несмотря на отно-

сительную стагнацию рынка загородки, один из самых положительных показателей— увеличение суммы сделки: если зимой эта цифра для экономкласса составляла 5,6 млн руб., то сейчас это 9 млн. Во многом рост средней цены сделки объясняется переориентацией покупателей в самых дешевых предложениях на более качественные. «Сейчас на рынке отмечается снижение интереса к участкам без подрыда»,— утверждает генеральный директор «Мизель»—Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов.— Это связано с тем, что в большинстве случаев такой продукт находится в дальнем поясе Подмосковья, рынок перенасыщен предложениями, а люди уже не торопятся покупать просто кусок земли, в ряде случаев даже без коммуникаций». По его словам, сейчас цены на участки без подрыда в дальнем Подмосковье стоят, а темпы продаж падают. Летом в сегменте экономкласса продолжилось плавное смещение покупательского спроса в сторону участков с подрыдом и готовыми домами, подтверждает Юлия Севериненко. Однако, по ее данным, на участки без подрыда по-прежнему приходится основная доля продаж— до 65%.

«В ближайшее время будет происходить дальнейшее снижение спроса на этот „продукт“. Но участки без подрыда полностью не уйдут с рынка, так как есть достаточно большая группа людей, для которых важную роль при покупке загородной недвижимости играет размер первоначального взноса и возможность поэтапного вложения средств в строительство»,— подчеркивает Юлия Севериненко. По оценкам аналитика Zemer.ru, на долю участков без подрыда сейчас приходится около половины всего предложения на рынке, а эта доля начала снижаться

уже со второй половины 2010 года. «Поскольку участки без подрыда перестают интересовать клиентов, популярность набирают участки с подрыдом»,— говорит Владимир Яхонтов.— В ближайшем Подмоскowie практически все девелоперы переходят к этому формату. Если в прошлом году вышло около 40 проектов без подрыда до 30 км от МКАД, то в первом полугодии текущего года их было только 15. Безусловно, участки без подрыда еще будут представлены, но скорее в поселках со смешанной концепцией застройки».

По прогнозам экспертов, в ближайшее время кардинально ситуация на рынке загородной недвижимости вряд ли изменится. «Сильного роста загородных объектов мы не увидим до конца года, цены будут увеличиваться только на высоколиквидные объекты, например на готовые дома в готовых поселках, но речь идет именно о первичных объектах, покупательский спрос на вторичку угасал медленно и уже практически стремится к нулю»,— полагает Игорь Заугольников. В этом сегменте рынка средний рост цен может составить 2% в месяц, считает руководитель аналитического центра «Инком-недвижимость» Дмитрий Таганов. «По мере вымывания с рынка дешевых проектов будет увеличиваться и средняя цена предложения, но случится это не ранее 2012 года»,— предсказывает эксперт. Владимир Яхонтов также согласен, что основной рост цен будет наблюдаться в сегмент экономкласса, а рынок бизнес-класса и «элитки» продолжит стагнировать. «Восстановление этих сегментов произойдет не ранее чем через полтора-два года, когда люди сделают некоторые накопления и будут готовы к серьезным покупкам»,— поясняет эксперт.

Антон Белых

Стагнация с открытым финалом

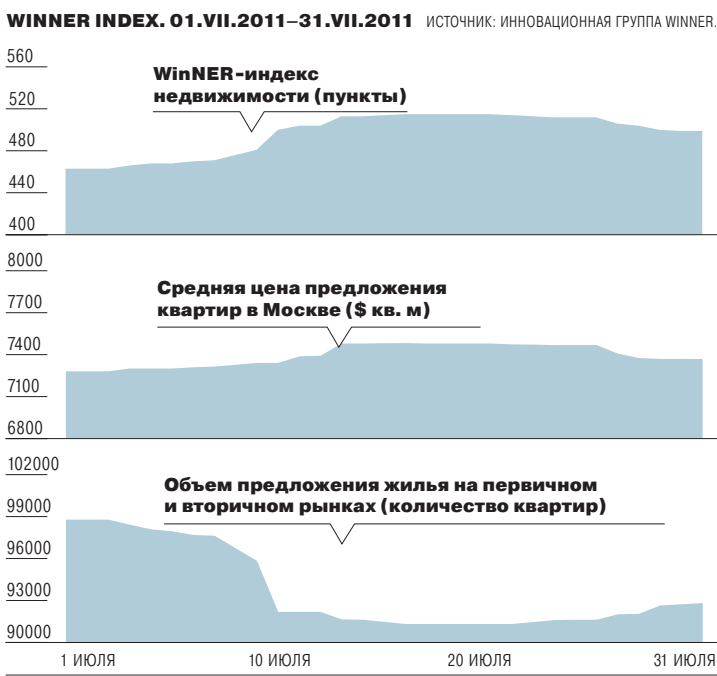
индекс

Июль не принес оживления рынку недвижимости Московского региона. Несмотря на насыщенный информационный фон вокруг грядущего увеличения территорий столицы в 2,4 раза, резких изменений на рынке недвижимости не произошло. Напротив, присутствуют признаки стагнации.

WinNER-индекс демонстрировал стабильный рост в течение всего месяца, достигнув к середине июля максимума в 515 пунктов, это на 11,2% больше стартовых июльских показателей. Однако за этим ростом после недели стабильности на достигнутом уровне последовала коррекция. Индекс снизился до 497 пунктов к концу месяца, что означает рост на 7% по отношению к началу июля.

Объем предложения продолжил снижение. В начале месяца процесс был плавным, за первые десять дней июля объем предложения сократился с 98 765 до 95 812 пунктов. Затем снижение стало более резким, и к концу месяца объем предложения составил уже 92 794 пункта. Таким образом, за месяц объем предложения снизился на 6%.

Цена предложения плавно росла в течение месяца: с 7280 пунктов в начале июля до 7365— в конце. Максимальное значение в 7482 пункта было дости-



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

гнуто в середине месяца, затем последовала коррекция. В целом рост цены предложения за месяц составил 1%— и это такая же цифра, как и в июне.

По данным Федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии по Москве (Росреестр по Москве), в июле 2011 года было зарегистрировано 7668 сделок купли-продажи жилья, это лишь на 1,3% больше, чем в июне теку-

щего года, и на 2,75% меньше, чем за июль прошлого года.

Судя по всему, отложенный спрос, сформировавшийся в период кризиса 2009 года, отгран. Напомним, что с декабря 2009 года количество регистрируемых в Росреестре по Москве сделок росло от месяца к месяцу и впервые начало снижаться лишь в мае 2011-го. В первые два месяца лета 2011 года количество регистрируемых

в Москве сделок оказалось меньше, чем за аналогичный период 2010 года.

Мало того, если в июне 2011 года было зарегистрировано 436 договоров участия в долевом строительстве жилья, то в июле— 437; фактически это означает отсутствие позитивной динамики. Ограничение на строительство жилья в центре города с большой вероятностью приведет к дефициту первичного жилья в обозримой перспективе.

Дальнейшее развитие ситуации зависит от ряда факторов. С одной стороны, решение об экспансии границ Москвы на юго-запад, очевидно, повлечет за собой рост цен на недвижимость. Причем не только на новых территориях столицы, но и в районах, уже сейчас находящихся в ее составе и прилегающих к региону расширения. С другой стороны, падение мировых фондовых рынков не способствует излишнему оптимизму в ценовых прогнозах относительно рынка недвижимости.

В любом случае до конца лета не стоит ожидать оживления. С началом осени спрос, скорее всего, вернется на рынок, однако резкое увеличение объема сделок— как это было в 2010 году— крайне маловероятно.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

Рост прежде времени

аренда

Сезон отпусков выдался неспокойным для рынка аренды жилья Москвы. Не дожидаясь начала осени, когда ставки традиционно начинают расти, владельцы квартир в июле, словно сговорившись, начали прощупывать рынок и поднимать расценки.

Летние максимумы

Каким будет этот летний сезон на рынке аренды столичного жилья, риэлторы поняли уже в начале жарких месяцев. В «Мизель-Аренде» вспоминают, что к середине лета спрос на московские квартиры увеличился на 13% по отношению к маю, а объем предложения подрос всего на 2,5%. Правда, тогда, настаивают эксперты, активность арендаторов особо не сказалась на расценках: по сравнению с маем однокомнатные и двухкомнатные квартиры даже потеряли в цене— 0,7% и 2% соответственно, а вот трехкомнатные подорожали на 1%. По итогам же июля по сравнению с июнем спрос увеличился на 6,5%, а объем предложения снизился на 14%.

Взятый в начале июня тренд в июле получил продолжение. По данным портала «Мир квартир», по итогам прошедшего месяца владельцы трехкомнатных квартир решительно подняли цену предложения на 2,4%, превысив максимум первой половины 2011 года, который наблюдался

в мае. Однокомнатные и двухкомнатные квартиры вели себя более осторожно: по сравнению с июлем они подорожали на 0,2% и 0,5% соответственно. По данным управления аренды квартир компании «Инком-недвижимость», в июле средняя стоимость найма однокомнатной квартиры экономкласса в столице составляла 28,2 тыс. рублей в месяц, увеличившись за месяц на 2,5%. «Двушки» этого сегмента подросли в цене на 3,1%, до 38,6 тыс. руб. В сегменте бизнес-класса арендные ставки начинаются от 44,5 тыс. рублей в месяц за однокомнатную квартиру.

Стоимость найма более дорогого жилья классов premium и de luxe в июле составляла минимум 72,5 тыс. и 112,8 тыс. рублей за «однушку» соответственно, отмечается в отчете «Инком-недвижимости». «Обычно стоимость аренды растет ближе к осени, когда заканчивается сезон отпусков, деловая активность повышается и поток желающих обосноваться в столичных городах резко возрастает»,— замечает генеральный директор портала по недвижимости «Мир квартир» Виктор Шеблецов. По его словам, июльское повышение цен стало следствием общего тренда на повышение стоимости найма, отмеченного на рынке аренды РФ в первом полугодии текущего года.

По данным «Инком-недвижимости», самое дешевое предложение в столице на июль составляло 17 тыс. руб. в месяц (одно-

комнатная квартира площадью 38 тыс. кв. м на улице Каховка), а самое дорогое— 670 тыс. рублей в месяц (четырёхкомнатная квартира общей площадью 249 кв. м в клубном доме на улице Большая Ордынка). Больше всего квартир экономкласса предлагалось в ЮАО и ЮВАО— примерно по 15% в структуре предложения. Далее следуют ВАО и САО— примерно по 13%.

Дачи еще снимают

В отличие от рынка аренды городского жилья, на рынке коттеджей продолжилось снижение активности арендодателей. По итогам июня—первой декады июля спрос упал на 42,5%, предложение снизилось на 52,5% по сравнению с началом месяца, отмечают в «Мизель-Аренде».

Наибольшим спросом пользовались дачи, отстоящие от МКАД на 20–30 км (32%), на втором месте в структуре спроса находился отрезок от 10 до 20 км. (21%), на третьем месте— зона 30–50 км (17,4%). Самые дешевые предложения— на расстоянии 20–30 км, за 49 тыс. рублей в месяц— можно было найти на юго-востоке Московской области (Рязанское, Егорьевское, Новорязанское шоссе).

Вторым по дешевизне, по оценкам «Мизель-Аренды», стало южное направление (Каширское, Симферопольское, Варшавское шоссе), третьим— северное (Дмитровское, Алтуфьевское, Осташковское шоссе). Маргарита Федорова

ДОМ ДЕНЬГИ

Лукавая скидка

ДИСКОНТЫ

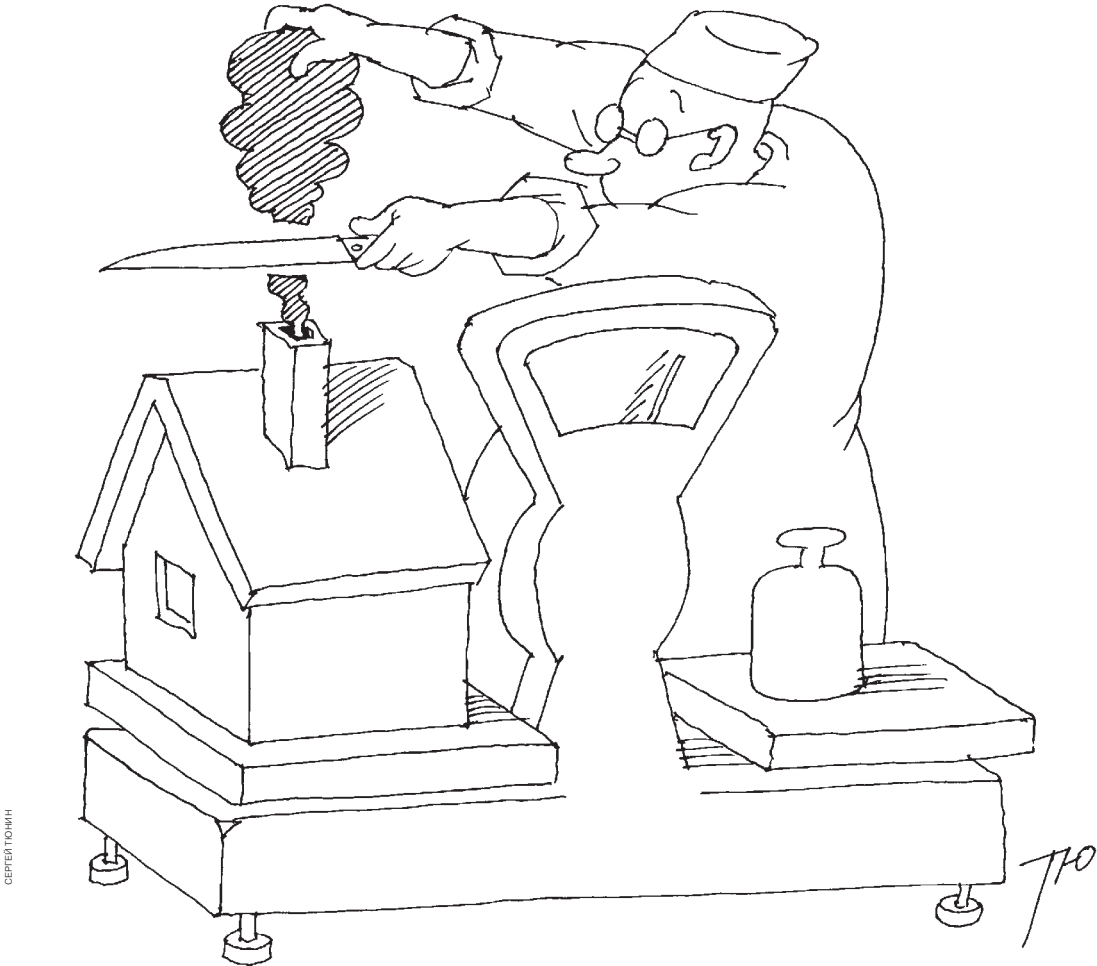
Времена больших скидок, которые девелоперы готовы были предоставлять покупателям квартир в новостройках во время кризиса, миновали. Однако даже сейчас клиенты вполне могут получить 5–15-процентный дисконт от заявленной стоимости жилья при условии стопроцентной оплаты. Впрочем, зачастую девелоперы сперва завышают цену предложения, а потом делают большую скидку, чтобы стимулировать покупателя на совершение сделки.

Скидок больше нет

Все опрошенные девелоперы и риэлторы утверждают: эпоха больших скидок на рынке московской недвижимости закончилась и сейчас дисконты предоставляются в отдельных случаях и не всем покупателям. Совсем недавно, в 2009–2010 годах, девелоперы шли на любые уступки покупателям, лишь бы те совершили сделки. По словам управляющего по продажам ЖК «Олимпийская деревня Новогорск» Дмитрия Котровского, в кризис многие официально декларировали скидки в размере 30–35%, а непосредственно в офисах продаж многих девелоперов можно было добиться и более существенных скидок. В сегменте квартир бизнес-класса и в типовых новостройках максимальные скидки достигали 30%. Конечно, такую щедрость застройщики проявляли далеко не ко всем: на максимальные скидки могли рассчитывать покупатели, готовые оплатить 100% стоимости квартиры. Если клиент оплачивал 50–75% стоимости жилья, а остальную сумму выплачивал в рассрочку, то скидки чаще всего составляли 15–20%, рассказывает директор департамента элитной недвижимости Penny Lane Realty Александр Зиминский.

По словам коммерческого директора Tekta Group Романа Семчишина, в борьбе за покупателя предлагались особые условия покупки квартиры, которые тоже, по сути, являются скидкой: бесплатное место в паркинге, бесплатная кухня, компенсация коммунальных расходов и т. п. «Таким образом, скидки могли доходить до половины стоимости жилья», — говорит он. «Были времена, когда дисконт на квартиру составлял 30–50%, но сейчас таких скидок на рынке уже не бывает», — утверждает Людмила Потапова, руководитель департамента продаж компании «Иута-Девелопмент».

По оценкам экспертов, средний размер скидки сейчас составляет 3–5%. Но получить ее могут лишь те клиенты, которые готовы на стопроцентную оплату приобретаемой недвижимости. Кроме скидок девелоперы также предоставляют покупателям дополнительные бонусы, например особые условия получения ипотечного кредита. А покупатели дорогого жилья могут рассчитывать на более дорогие подарки — к примеру, «Авгур Эстейт» всем покупателям домов в своем коттеджном комплексе «Екатериновка» (Краснодар) дарит автомобиль



BMW. «Сегодня все чаще девелоперы в качестве привлечения потенциальных покупателей используют неценовые инструменты», — резюмирует гендиректор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталев. — В рамках проводимых акций покупатель получает не скидку на квартиру, а подарок, например машинистом, бытовую технику и т. д.».

Сезон скидочников

Впрочем, сказать, что скидки окончательно ушли с московского рынка жилья, нельзя. Эксперты отмечают, что официальных акций и громких объявлений о скидках действительно нет, но в индивидуальном порядке небольшой дисконт предоставляют почти все застройщики. «На рынок приходят новые игроки, оживают старые проекты, появляется много новых. А покупательная способ-

ность восстанавливается не такими быстрыми темпами. Это приводит к усилению конкурентной борьбы, а значит, застройщики продолжают активно использовать скидки в борьбе за клиентов», — рассказывает Роман Семчишин. «В эконом-классе скидки не превышают 5–7% и предоставляются в особых случаях. В бизнес- и премиум-классах скидки предоставляются чаще и большего размера», — говорит гендиректор «Мизаль-Новостроев» Мария Литинецкая. По словам Александра Хрусталева, скидки покупателям сейчас предоставляются не постоянно, как это было во время кризиса, а в рамках проводимых рекламных кампаний, приуроченных к государственным и религиозным праздникам, а также сезонным спадам продаж. «Скидки могут использоваться застройщиками как инструмент для стимулирова-

ния спроса — в виде специальных акций, например в период сезонного снижения спроса. Также скидки могут предоставляться на период отсутствия у проекта аккредитации в банке и, соответственно, невозможности получения ипотечного кредита на покупку», — добавляет Мария Литинецкая.

Кроме того, появление скидок может быть связано с временными проблемами застройщика или необходимостью уложиться в план продаж за отчетный период.

Кому скинут?

Итак, в каких же случаях сейчас можно получить скидку и как следует находить наиболее выгодные предложения? Официально даже по телефону в большинстве компаний готовы предоставлять дисконт 3–5% при условии стопроцентной оплаты. Такую скидку декларируют

ПИК, СУ-155, «Мортон», «Ведис Групп» и прочие. При этом, например, корреспонденту «Б», представившемуся потенциальным покупателем, в группе ПИК по телефону пообещали подобрать квартиру со скидкой в 7%, а также предложили приехать в офис продаж и обсудить особые условия. В итоге в офисе мне была обещана скидка 8% и дисконт на покупку машиноместа в одном из проектов эконом-класса компании. Менеджеры СУ-155 оказались не столь щедры: даже в офисе выторговать скидку более 6% мне не удалось, и то ее были готовы предоставить только при условии резервирования квартиры и внесения аванса в течение недели. В ряде других компаний, куда я обращался под видом покупателя, по телефону сообщали о скидке в 3–5%, а при посещении офиса продаж увеличивали ее размер максимум до 10%.

Другой способ получения скидки — попасть под сезонную акцию или улучшить момент, когда девелопер вынужден активно продавать квартиры для погашения кредита или закрытия других финансовых дыр. Как правило, акции и сезонные распродажи проводятся перед Новым годом и после него, в мае — июне, а также перед другими праздниками. Кроме того, рассчитывать на неплохую скидку могут покупатели многокомнатных квартир, пользующихся пониженным спросом в эконом-классе. Скидки на такие квартиры могут доходить до 10–12% от заявленной цены. «Размер скидок зависит от площади квартиры. Максимальная скидка предоставляется на многокомнатные квартиры, которые пользуются меньшим спросом, в основном на трех, четырехкомнатные», — поясняет Мария Литинецкая.

Людмила Потапова утверждает, что размер скидки зависит от стоимости квартиры. «При покупке квартиры стоимостью \$5–10 млн больше шансов получить скидку в 10% и выше», — говорит она. Также, по ее словам,

на особые условия сделки могут рассчитывать оптовые покупатели (приобретающие от трех квартир одновременно). Такие клиенты интересны застройщикам, поэтому они готовы уступить им существенные суммы. Ну и по-прежнему приобрести квартиру с выгодой могут покупатели, готовые к риску и покупке на ранней стадии строительства дома — при такой сделке выгода покупателя может доходить до 40–50%.

Игра в скидки

Однако, увидев заветное слово «скидка», не следует сразу радостно нести деньги в девелоперскую компанию. Зачастую объявления о скидках являются лишь маркетинговой уловкой для привлечения клиентов. Например, сначала девелоперская компания необоснованно поднимает цены на квартиры выше среднего роста по рынку, а затем заявляет о распродаже и скидках.

«В большинстве случаев в громких заявлениях и скидках не фигурирует фактическая цена старого и нового предложений, поэтому возможности для манипуляций тут огромны», — пояснил один из столичных риэлторов. В итоге, по его словам, реальная скидка оказывается даже ниже той, которую можно получить непосредственно в офисе компании. «Зачастую скидки используются в качестве инструмента коррекции ценообразования», — говорит Роман Семчишин. — Застройщик вначале выставляет более высокую цену квадратного метра жилья, а затем корректирует ее с помощью системы скидок, специальных акций. Этот процесс может быть как частью стратегии компании и способом ее корректировки, так и результатом ошибки при формировании цены, вызванной завышенными ожиданиями застройщика». По словам Людмилы Потаповой, на рынке бывают игры застройщиков со скидками, когда они сначала называют завышенную цену, а потом объявляют скидку

в 30%, о которой вам сообщали уже при первом звонке в компанию. По словам риэлторов, такие манипуляции зачастую позволяют увеличить динамику продаж в полтора раза, поскольку заявление о большой скидке стимулирует покупателей к совершению сделки по цене, которую сложно назвать выгодной. «Иногда даже с учетом „скидки“ итоговая стоимость квартиры может оказаться выше, чем среднерыночная цена на жилье того же типа», — добавляет источник в крупной риэлторской компании.

Таким образом, любому покупателю, прежде чем совершать «сверхвыгодную» сделку, не мешает проконсультироваться с риэлторами и выяснить, насколько заявленная цена предложения квартиры соответствует среднерыночной. И только после этого принимать решение о покупке.

Вообще же, несмотря на начавшееся восстановление рынка, скидки нигде не исчезают. По мнению всех опрошенных риэлторов, скидки и особые условия продажи будут оставаться всегда. «Благополучие людей не растет такими темпами, как цены на жилье», — говорит Мария Литинецкая. — На первичном рынке цены растут и за счет повышения стадии строительной готовности, и в зависимости от стадии строительства, и от рынка. В среднесрочной перспективе средний уровень цен будет повышаться. И мы будем наблюдать снижение спроса». А значит, для привлечения клиентов продавцам придется идти на уступки покупателям и предоставлять им особые условия совершения сделок. Кроме того, по словам председателя комитета по защите прав потребителей Московской ассоциации риэлторов Михаила Гороховского, зачастую продавцы жилья как на первичном, так и на вторичном рынке заявляют завышенные цены, но в процессе переговоров снижают их до приемлемого для покупателей уровня.

Антон Бельх

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Загород наполовину

сектор рынка

Таунхаусы и малоквартирные дома в Подмоскowie набирают популярность. Но требования к инфраструктуре у их покупателей иные, нежели у покупателей классических коттеджей. Ведь таунхаус, по сути, городское жилье за городом. Если тенистый сад и пруд на участке еще могут примирить вас с отсутствием инфраструктуры в шаговой доступности, то квартира в таунхаусе при таких условиях становится бессмысленным приобретением.



«Олимпийская деревня Новогорск»: самый дорогой формат таунхаусов



Инфраструктурный комплекс — конкурентное преимущество поселка «Павлово»



В поселке «Ильинка» таунхаусы называют лэйнхаусами, но сути дела это не меняет

Считанные сотки

«Сегодня таунхаусы занимают достаточно широкую нишу на рынке загородного жилья. В сегменте загородного жилья бизнес- и премиум-классов на долю таунхаусов приходится около 40% от общего количества заключаемых сделок», — говорит управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин. Средняя цена на них повысилась на 10% за полгода и составляет около \$3 тыс. за 1 кв. м, добавляет он, средняя площадь подобных объектов — порядка 210 кв. м, а средняя площадь земельного участка — около 2 соток. «В течение первого полугодия в строящихся поселках было продано около 400 таунхаусов бизнес- и премиум-классов. Текущее первичное предложение данных объектов оценивается нами на уровне

2,2 тыс. таунхаусов, — подсчитывает эксперт. — Таким образом, при нынешних темпах продаж существующего запаса предложения хватит на два с половиной-три года».

В экономклассе доля сделок с таунхаусами несколько скромнее — по оценкам Дмитрия Халина, около 15%. Однако по мнению управляющего партнера «Мизль-Загородной недвижимости» Владимира Яхонтова, поселки, вышедшие на рынок в 2011 году в сегменте таунхаусов, находятся как раз в экономичном сегменте. «Ценовое предложение по наиболее востребованным проектам находится в диапазоне от 4,5 млн рублей на начальном этапе строительства до 7,9 млн рублей на среднем этапе и 20 млн рублей на полностью построенные, завершённые и сданные проек-

ты. Наибольшей ликвидностью обладают поселки, где стоимость таунхаусов ниже 12 млн рублей», — рассказывает Владимир Яхонтов. С одной стороны, большая часть сделок на рынке сейчас по-прежнему проводится в экономклассе, поясняет он. С другой — спрос на участки без подряда снизился и девелоперы начали искать подходящий формат проектов, позволяющий реализовать участки в кратчайшие сроки. «Формат таунхаусов по цене однокомнатной квартиры в Москве полностью соответствует поставленным целям, — считает эксперт. — Как наиболее ликвидные проекты можно отметить «Суханово Парк» (Варшавское шоссе, 9-й км), «Бристоль» (Киевское шоссе, 5-й км). Там есть предложение небольших площадей

— начиная от 80 кв. м, основной спрос колеблется в диапазоне от 80 до 150 кв. м».

Более дорогие предложения востребованы только в том случае, если обладают уникальными преимуществами по сравнению с другими проектами. «Например, коттеджный поселок «Западные резиденции» предлагает полностью готовые таунхаусы площадью домовладений от 300 кв. м и стоимостью от 18 млн рублей, — приводит пример Владимир Яхонтов. — Поселок находится в 17 км от МКАД по Можайскому направлению, при таком расположении для покупателей появляется дополнительное преимущество — инфраструктура Рублево-Успенского шоссе. При сохраняющемся дефиците предложения на Можайском шоссе в таком ценовом сегменте

данное предложение имеет неоспоримое преимущество».

Неведома зверушка

Формат таунхауса, а тем более малоквартирного дома на российском рынке недвижимости стал набирать популярность не так давно. Неудивительно, что в определении их характеристик даже у экспертов есть расхождения.

«Таунхаусы и их разновидности, такие как дуплексы, твинхаусы, квадრაхаусы, виллы и т. д., представляют собой сблокированные дома, состоящие из нескольких секций (квартир). По большому счету все типы сблокированных домов различаются количеством секций, а разнообразие названий является маркетинговым ходом для привлечения потенциальных покупателей», — считает директор по развитию компании Atlas Development Сергей Махмудов. По его мнению, таунхаусы позиционируются на загородном рынке Подмосковья как альтернатива городской квартире. В связи с этим наибольшее количество таунхаусов и малоквартирных домов расположено не далее чем в 20 км от МКАД.

«Таунхаус — это компромиссный вариант между полноценным загородным жильем и городской квартирой, — дает свое определение директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Дмитрий Цветков. — Многие хотят жить за городом, но не у всех есть деньги на приобретение полноценного дома с участком. Некоторым покупателям вообще не нужен участок, но они хотят жить за городом. Другие не очень стремятся к индивидуальному проживанию, но хотят иметь недвижимость рядом с горнолыжным курортом или санаторием на берегу водохранилища». По его мнению, наиболее гармонично выглядят мультиформатные поселки, включающие в себя и таунхаусы, и дуплексы, и малоквартирные дома, в пределах 30–40 км от МКАД в районах с развитой инфраструктурой.

«В отличие от коттеджей, таунхаус предполагает гораздо меньше земли (1–2 сотки), но, в отличие от многоквартирного дома, здесь существенно упрощена процедура получения разрешения на строительство», — поясняет директор по развитию инвестиционно-строительного холдинга ГУД ВУД Александр Дубовенко. Поэтому, по его мнению, таунхаусы интересно строить там, где земля дорожает. Это мнение подтверждается местоположением большинства поселков таунхаусов. «Порядка 40% предложения таунхаусов приходится на Новорижское шоссе, — говорит Дмитрий Халин. — Следующим по популярности является Киевское шоссе (порядка 15% совокупного предложения). Также популярен этот формат загородного жилья на Калужском, Дмитровском и Пятницком шоссе. На остальных направлениях реализуются преимущественно единичные таунхаусные проекты, большинство из которых относится к экономклассу».

«К городскому жилью ближе формат малоквартирного дома, — утверждает управляющий по продажам жилого комплекса с образовательной спортивной инфраструктурой «Олимпийская деревня Новогорск» Дмитрий Котровский. — Хотя мы знаем немало примеров строительства в перспективных районах Москвы таунхаусов. Это и поселок «Ыл» в «Золотых ключах-2» на Минской улице, и ЖК «Союз» на улице Космонавтов».

С малоквартирными домами, впрочем, ситуация еще запутанней. Сергей Махмудов отмечает, что на законодательном уровне в СНиПах понятие «малоквартирный дом» отсутствует. По его мнению, главной особенностью малоквартирных домов является их малоэтажность: в них не должно быть больше шести этажей. Количество квартир в таком доме не должно превышать полусотни, добавляет господин Котровский.

«Квартиры можно строить на территории пансионатов или загородных инфраструктурных объектов. Тогда обладание квартирой позволяет пользоваться этим объектом инфраструктуры. Но в качестве самостоятельной загородной недвижимости строительство квартир — это иллюзия», — утверждает господин Цветков. В первых, загородный образ жизни и квартира — вещи несовместимые, поясняет он. Во-вторых, себестоимость квартиры гораздо выше, а стоимость ниже, чем у коттеджа. Поэтому портрет покупателей квартир в таких домах, по версии господина Цветкова, довольно специфичен. «Есть несколько человек, которые купили квартиры в Жуковке, — говорит он. — Они молодые, им нужна Жуковка, но у них нет денег на дом на Рублевке или нет желания этим домом заниматься. Но таких найдется сто человек. Все остальные — люди просто небогатые. Им гораздо больше подойдет «Рублевское предместье», чем «Шале» в Жуковке. Например, в поселке «Монолит» удачно построили два многоквартирных дома. Квартиры разбирали для помощников и прислуги. В «Павлово-2» первые покупатели (те, что покупали дешево) — это работники застройщика. В одном из первых многоквартирных домов на Ильинском шоссе квартиры, например, покупали тренеры по фитнесу из World Class. И таких примеров множество».

Отсечь лишнее

Впрочем, есть критерий, по которому таунхаусы и малоквартирные дома отличаются от коттеджной застройки: для продажи требуется гораздо большая степень готовности. «Коттедж можно продавать не совсем достроенным, и покупатель готов еще год его достраивать. Что касается таунхауса, покупателю нужно как можно быстрее начать там жить», — говорит Александр Дубовенко. Причина в том, что покупатель таунхауса, как правило, менее обеспечен либо рассматривает свое жилье как альтернативу городской квартире.

Отсюда и следующее условие — наличие в непосредственной близости социальной инфраструктуры. Это владельцы особняка могут предпочесть уединение наличию детского сада, школы, поликлиники или спорткомплекса: детей можно отправить за границу или нанять гувернантку, семейный врач давно уже пользуется всех домохозяек, а при необходимости есть клиники Израиля и Швейцарии. А владельцам таунхауса или квартиры нужны и школы, и детские сады, и медцентры, и магазины и многое другое.

«Чем выше уровень инфраструктурного обеспечения района в целом и загородного жилого комплекса в частности, в рамках которого реализуются квартиры и/или таунхаусы, тем выше востребованность данного продукта на рынке», — говорит Сергей Махмудов. В пример он приводит инфраструктурную составляющую загородного проекта «Павлово», расположенного на 14-м км Новорижского направления. «В рамках проекта девелопером (ОПИИ) был возведен инфраструктурный комплекс «Павлово подворье», а также образовательное учреждение «Павловская школа», которые стали «якорем» для привлечения потенциальных покупателей и строительства новых загородных проектов, расположенных в непосредственной близости от построенной инфраструктуры», — говорит эксперт.

Однако здесь есть очень мощный ограничитель: затраты девелопера на создание подобной инфраструктуры и возможные затраты жителей поселка на ее содержание. «Чем больше и разнообразнее инфраструктурная составляющая, тем легче клиентам принять решение о том, где жить их семье и где будут расти их дети. Больше всего выигрывают проекты, обладающие разным спектром инфраструктур. Но иногда инфраструктура может и отпугивать покупателей: это происходит в том случае, если бремя содержания ее ложится на плечи жильцов», — предупреждает Дмитрий Котровский. Чтобы этого не происходило, девелопер должен рассматривать различные схемы управления инфраструктурой, советует он.

Например, в «Олимпийской деревне Новогорск» будут располагаться Центр образования, состоящий из детского сада «Академия детства» и Британской гимназии, Международная академия спорта Ирины Винер, преподавать в которой будут чемпионы мира и Европы, фитнес-клуб класса «люкс» World Class, медицинский центр и хивинская чайхана «Урюк-кафе». При этом почти все инфраструктурные помещения сданы в аренду и не являются дотационными. Кроме того, доступ в инфраструктурный комплекс будет не только для жителей поселка, но и для всех желающих.

Такую же схему выбрал и девелопер проекта «Павлово». «Таунхаусы привлекают менее обеспеченную клиентуру, а это значит, что не у всех членов семьи могут быть машины. Поэтому мы решили создать свое-

образный мини-городок, где будут и детский сад, и школа, и магазины, и прочие объекты социальной инфраструктуры», — поясняет руководитель департамента продаж ОАО ОПИН Наталья Картавцева. При этом объекты «Зеленый Перекресток», самый крупный в Европе World Class, Павловская гимназия, Гольф-академия, бизнес-центр, торговый центр, три ресторана и большой детский развлекательный центр) построены на внешней границе поселка и открыты для внешнего доступа. «Иначе жителям пришлось бы нести непомерные расходы на их содержание», — поясняет госпожа Картавцева. — А так владельцы квартир платят за коммунальные услуги до 8 тыс. рублей в месяц, а жители таунхаусов — до 12 тыс. рублей». Девелопер тоже не остался внакладе: как признается госпожа Картавцева, именно богатство инфраструктуры позволило продавать жилье в «Павлово» по практически московским расценкам — \$4–5 тыс./кв. м.

Впрочем, «не стоит умножать существующие без необходимости» — принцип «бритвы Оккама» как нельзя более применим в случае с решением о создании инфраструктуры. «Если в непосредственной близости есть все необходимое, то городить собственные точки нет смысла: в них будет избыточно. Содержание такой инфраструктуры будет убыточным», — предупреждает Дмитрий Котровский. Александр Дубовенко имеет противоположное мнение. «Если вокруг куча проектов по той же цене, но с набором социалки, то никто покупать ваши таунхаусы не будет», — говорит он.

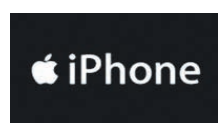
Состав инфраструктуры зависит от размера проекта, добавляет Дмитрий Халин. «В локальных поселках, до 50 квартир в секции, зачастую имеет место лишь минимальная инфраструктура: детские площадки, услуги безопасности и услуги эксплуатационной компании, — говорит он. — В масштабных проектах, включающих несколько сотен таунхаусов, как правило, предусмотрены торговые объекты, предприятия сферы услуг, развитая детская инфраструктура, рестораны и спортивные центры».

Немаловажна и категория поселка. «Чем выше класс поселка, тем более развитой инфраструктурой он обеспечен», — говорит Сергей Махмудов. «Чем ниже класс жилого комплекса, тем скуднее в нем общественная составляющая», — вторит ему Дмитрий Котровский. Впрочем, в некоторых поселках экономкласса пытаются замкнуть создание инфраструктурных объектов привлечением в поселок покупателей, готовых открыть в нем медицинский кабинет или детский сад. Однако Александр Дубовенко относится к таким попыткам скептически. «Хорошая бартерная схема, но, как и любая бартерная схема, нежизнеспособна и юридически уязвима», — предупреждает он. — Так что это все антикризисные меры. Реальной пользы от них нет, это скорее маркетинг».

Татьяна Рыбакова

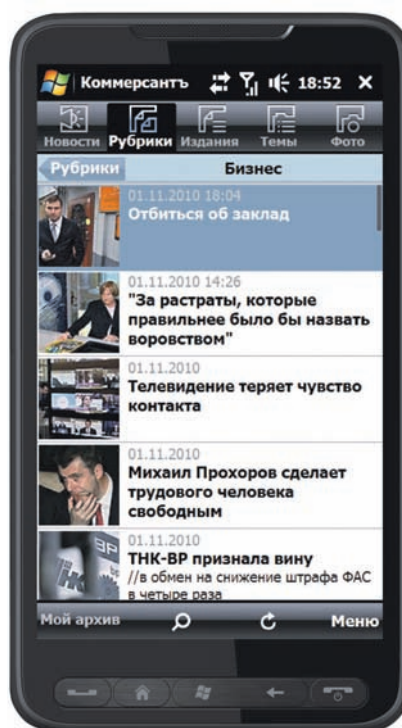
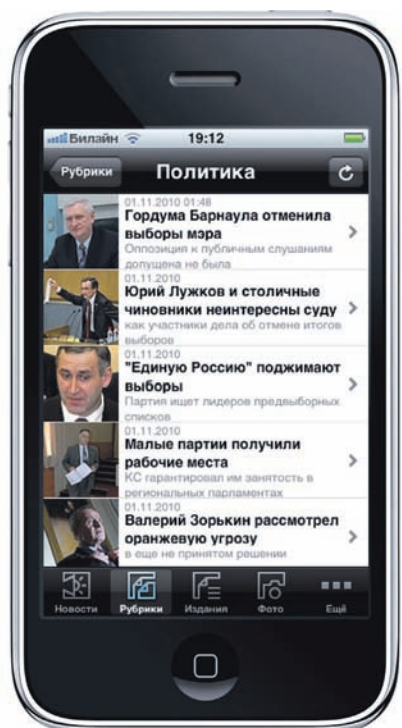
Коммерсантъ.

Всегда на ваших экранах



Бесплатный сервис Издательского дома «Коммерсантъ» — приложение «Коммерсантъ» для мобильных платформ iPhone (iPod-touch), Windows Mobile и Android. Газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Weekend», «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы», «Огонёк». Новостная лента, полный доступ к статьям, видео- и фотогалереям, удобный тематический рубрикатор, простая навигация, закладки для быстрого доступа, поиск по архивам, доступ к контенту из других приложений, экспорт в социальные сети с возможностью комментариев.

Версия 3.0 приложения «Коммерсантъ» доступна в AppStore.



Теперь и для Android!



kommersant.ru/mobile

Реклама

Курорт нового типа

Каждый коттеджный поселок, претендующий на звание престижного и дорогого, стремится абсолютно во всем быть особенным и неповторимым. Однако в полной мере это удастся считаным единицам. Курорт «Пирогово» – одно из таких редких исключений.

Поселок трех дорог
Курорт «Пирогово» ломает стереотипы подмосковного элитного загородного строительства буквально во всем. Начать хотя бы с месторасположения. В отличие от своих основных «коллег» по статусу, сосредоточенных вдоль Рублево-Успенского, Новорижского и других западных направлений, он возник на северо-востоке – в 20 км от МКАД по Осташковскому шоссе. И это расположение куда выигрышнее «традиционных» мест расселения элиты. С одной стороны – длинная рельефная береговая линия Тихой бухты Пироговского водохранилища. К слову, когда-то на месте нынешней бухты располагался песчаный карьер, а добытый здесь песок использовался, например, при строительстве МГУ. С противоположной стороны – лес, самым естественным образом отделяющий поселок от ближайших населенных пунктов. Да и в самом курорте многочисленные ландшафтные изыски, тенистые аллеи, лесные островки, а местами – настоящие чащобы занимают добрых 40% из 100 га общей территории поселка. До поселка можно добраться разными видами транспорта. Самый привычный – на автомобиле по Осташковскому шоссе, которое два года назад было расширено. До поворота на Мытищи в нем теперь по три полосы в каждом направлении. Реконструкция на этом не заканчивается. Сейчас планируется расширить съезды на шоссе с МКАД. Для этого наземные линии электропередач заменят на подземные, а освободившееся место используют для строительства дорог. До «Пирогова» можно добраться и по воде. От расположенного на берегу Химкинского водохранилища ресторана Royal Bar (в районе Водного стадиона) до поселка ходит катер, причем на всю дорогу уйдет не более 20–30 мин. Еще один водный маршрут проходит от расположенного в Химках делового центра Кантри Парк, в составе которого есть собственный яхт-клуб. Имеется в «Пирогово» собственное водное VIP-такси, по сути, плавучий лимузин – с широкими удобными диванами, откидным верхом и прочими атрибутами комфортной поездки. Оно готово при-

быть в любую точку, куда можно добраться по воде, достаточно лишь сделать один звонок. И, наконец, третий маршрут на курорт проходит по воздуху – в поселке есть отлично оборудованная вертолетная площадка. Добраться сюда можно, например, от выставочного центра «Крокус-Экспо» или от аэроклаба Heli Club, что в 28 км от МКАД по Новорижскому шоссе в районе деревни Аносино.

От Хрущева до «Арт-Клязьмы»
Часть зеленых насаждений досталась «Пирогово» в наследство от построенного здесь в 70-е годы XX века пансионата «Клязьминское водохранилище» (его название и в прямом и в переносном смысле этого слова «вытекло» из имени основного водного объекта этого района, ведь Пироговское водохранилище – всего лишь часть Клязьминского). А вместе с деревьями и старыми постройками пансионата «Пирогову» перешла и вся история развития этой местности. Причем история настоящая, а не скрупулезно придуманная маркетологами, как это зачастую практикуется на рынке загородной недвижимости. Однажды Никита Хрущев отправился с рабочим визитом в Норвегию. Больше всего в стране сурового климата генсека пленил продемонстрированный ему курортный комплекс, построенный для обычных рабочих – простой, понятный, функциональный, расположенный в очень красивом месте. Вернувшись на родину, Хрущев загорелся идеей создать нечто подобное и у нас. Сам тщательно выбирал место, остановившись в конце концов на окрестностях Пироговского водохранилища, сам контролировал проектирование и строительство. Конечно же, пансионат вышел в хрущевском стиле – с мрачными корпусами без какого-либо намека на архитектурные изыски, а небольшие комнаты-клетушками, но с удивительно гармоничной природой вокруг. Поэтому отдых здесь пользовался бешеной популярностью. Кстати, один из корпусов сохранился и поныне. В конце 90-х, когда из-за произошедших в стране перемен пансионат полностью пришел в упадок, его пустующую тер-



Большая вода и парковочная зона в окружении густого леса – естественные преимущества, к которым теперь прибавились красивейшее гольф-поле и причал для яхт

риторию облюбовали молодые прогрессивно мыслящие архитекторы для проведения фестиваля «Арт-Клязьма». На осколках полуразрушенного места отдыха они выстроили свои ироничные произведения – «Павильон для водочных церемоний», сооруженный из старых форточек, «Памятник последнему туристу Клязьмы» и многое другое. Часть построек украшает территорию и сейчас.



Флот «Пирогова» насчитывает несколько десятков судов разного класса

На всех парусах

Если появление на территории «Пирогово» Детской академии гольфа логично вытекало из самой идеи организовать на территории поселка гольф-поле, то логика организации Детской парусной школы имеет гораздо более глубокие корни. Еще в 1937 году, вскоре после создания канала им. Москвы и сопряженной с ним системы водохранилищ, в акватории Пирогова открыли яхт-клуб «Спартак», а чуть позже и первую в стране детскую спортивную парусную школу. Здесь сформировалась целая система обучения детей искусству управления парусом, оттачивались приемы развития у юных яхтсменов ловкости, выносливости, силы духа, четкой координации движений, умения работать в команде. Накопленные за десятилетия знания продолжают использоваться и современствовать и нынешняя Детская парусная школа в «Пирогово». Сейчас здесь занимается около полусотни ребят. Самые младшие еще дошколята, самые старшие стоят на пороге совершеннолетия. Ученики разбиты на группы по возрасту и по классу яхт. К слову, детский флот в «Пирогово» внушительный. В нем тринадцать судов класса «Оптимист», семь «Кадетов», четыре нидерландских «Лазера» и три яхты класса «Эм-Ка». В сезон они пришвартованы на длинном пирсе вместе с взрослыми яхтами, а на зиму флот перемещается в просторный эллинг. Кстати, летом здание эллинга тоже не простаивает без дела, в нем проводятся разнообразные художественные выставки и иные мероприятия, в том числе и детские. Например, выставка детских рисунков и поделок «Мой яхт-клуб». Их создавали юные ученики парусной школы всю прошлую зиму, когда любителям яхт, казалось бы, заниматься не чем. Однако занимались они не только художествами, но и общефизической подготовкой, а также изучением устройства парусных судов. Ведь настоящий яхтсмен должен быть не только спортсменом, но и отменным физиком, математиком и даже немного архитектором. А это уже совсем иной уровень обучения.

другу в гости. Однако даже для живущих на самую широкую ногу окрестности в 100 га показались слишком велики. Поэтому возникла новая идея: на части территории разместить достойного уровня инфраструктуру, построить интересные спортивные объекты, хороший ресторан и создать здесь нечто похожее на клуб единомышленников. Так появилось гольф-поле, яхт-клуб, ресторан «Кот Дазур». Инфраструктуру строили с размахом. Так, здание местного яхт-клуба, на базе которого созданы детская и взрослая парусные школы, – одно из самых красивых в Подмосковье, а флот «Пирогова» насчитывает несколько десятков судов разного класса. Например, здесь базируется самая большая в России флотилия «Драконов» (гоночных яхт). На длинном

пирсе можно одновременно пришвартовать до 40 катеров и яхт, причем каждый кнехт и зоны запарки яхты выполнены в виде маленьких бронзовых драконов. По специальному каналу суда попадают в эллинг на зимнее хранилище. Его площадь превышает 4 тыс. кв. м, а температура поддерживается на уровне +14°С. Уровень яхт-клуба в полной мере оценили не только любители, но и профессионалы: в акватории Пирогова постоянно проводятся детские и взрослые соревнования всероссийского и мирового масштаба. Жизнь под парусами не затихает и зимой, когда водоем покрывается льдом и яхты сменяют буера. Еще одна гордость курорта – живописное гольф-поле на 9 лунок, которое проектировал известный гольф-архитектор Сергей Баранчуков. Кроме ос-

новного гольф-поля с его знаменитой единственной в России плавающей лункой есть поле тренировочное, с десятью помостами и стеклянной крышей. А в межсезонье как нельзя кстати приходится гольф-симулятор, максимально приближенный к игре в реальных условиях. Впрочем, «Пирогово» – это не только гольф и яхты. Есть здесь свой каток и хоккейная площадка, поле для мини-футбола, покрытое искусственной травой (точно такой же, как на московском стадионе «Локомотив»), два теннисных корта, а в лесной части поселка скрывается потешная ферма с полным набором деревенской живности.

Гармония красоты

Вместе с инфраструктурой у проекта появилось и название, к выбору которого подошли то-

же нетипично. На рынке элитных загородных проектов тогда процветала мода (да и поныне процветает) на названия иностранные – английские, итальянские, французские. Считается, что это автоматически повышает статус проекта и задает тон архитектурному облику. Здесь же поступили с точностью до наоборот. Основные силы отдали на разработку концепции и отдельных проектов, позвав архитекторов все с той же «Арт-Клязьмы», которые за это время выросли в прочных профессионалов. А название в противовес масштабности подхода подобрал простое, понятное и самое гармоничное для этой местности – «Пирогово». Название не только не отпугнуло, а, напротив, притянуло новых единомышленников. По мере того, как формировалась

инфраструктура нового курорта, количество объединившихся вокруг «Пирогова» близких по духу людей так возросло, что логично возникла идея развить жилую часть проекта. Благая большая территория это позволяла. По сути, «Пирогово» стал первым и, по сути, единственным подмосковным поселком, где внутренняя инфраструктура в полном объеме заработала задолго до того, чем собственники завершили строительные работы (на сегодняшний день застроено около 50% участков под жилье). Поселок засверкал самыми необычными проектами, превратившись, по сути, в музей под открытым небом. Здесь выросли «Дом-телескоп», «Дом с чело-веческим лицом», «Дом-скач», «Дом-мост» и другие творения самых лучших архитекторов России и мира, среди которых – Евгений Асс, Александр Бродский, Михаил Лабазов, Илья Уткин, Юрий Авакумов, Николай Лызалов, Борис Бернаскони, Светлана Головина, Эри Чанг, Эрик Ван Эгераат и многие другие. Такую плеяду архитектурных знаменитостей вряд ли мог себе позволить хоть один другой поселок. А «Пирогово» не только потнуло, но и объединило. Поэтому, несмотря на такое обилие шедевров, общий облик поселка остался гармоничным, тонким, изысканным, без малейшего намека на фальшь и вычурность. Изначально заданная клубная атмосфера после появления жилой части курорта не исчезла, а даже усилилась. Наверное, в этом заключается его главное отличие от всех остальных подмосковных поселков, и в этом главный секрет успеха разумной трансформации от изначально некоммерческой идеи в проект популярный и коммерчески успешный. Сюда по-прежнему попадают те, кто показной роскоши предпочитает красоту продуманную и природную, кто активен, но не суетлив, кто в равной степени ценит и свою, и чужую свободу. И те, кто эти принципы ценит, приходят в «Пирогово» всерьез и надолго. Не случайно за всю пятилетнюю историю курорта в нем не было ни одного случая вторичных продаж. С такой недвижимостью не расстаются никогда. Ведь покупают ее всем сердцем, для души.

Игра на повышение

Достойная детская инфраструктура элитного коттеджного поселка – это нечто большее, чем многокомпонентная система отдельно взятых игровых площадок, школ, детских садов. Это особая развивающая атмосфера, находясь в которой юные жители познают многогранность мира, совершенствуются физически и интеллектуально, готовятся к будущим свершениям. Создать такую среду непросто, но инициаторам проекта «Пирогово» это удалось в полной мере.

Академик с конфетой

«Пирогово» – это прежде всего клуб интеллектуально продвинутых единомышленников с активной жизненной позицией. Отсюда и яхты, и гольф-поле, и многочисленные арт-объекты на территории поселка, и вся прочая инфраструктура, вращающаяся вокруг этих же составляющих. Казалось бы, при чем тут дети? Однако, если копнуть поглубже, все становится на свои места. Возьмем, например, гольф. Назвать его игрой для домоседов невозможно. Все дело в логике игры. Для по-настоящему увлеченного гольфом важен не только сам процесс игры, но и постоянная смена игрового пространства. Ведь гольф-поля никогда не строятся отдельно, у каждого своя конфигурация, свои особенности. В Португалии, например, одно из полей спроектировали на вершине скалы. В Австралии есть гольф-поле, расположенное в песчаном бункере. Здесь настолько жарко, что в гольф играют исключительно ночью. Есть своя гольф-изюминка и на курорте «Пирогово». Одна из лунок местного гольф-поля расположена на плавучей платформе, и чтобы попасть в нее, мяч должен пролететь над водной гладью. Каждый, кто видит ее впервые, непременно интересуется, сколько же мячиков здесь утонуло? Знатки гольфа постоянно переезжают с поля на поле, получая от игры максимум впечатлений. Поэтому с точки зрения взрослого почитателя игры в гольф, наличие гольф-поля рядом с местом постоянного проживания – явление эстетически приятное, но не более того. Однако есть особая категория людей, для которых соседство с гольф-полем превращается в веселое преимущество. Речь прежде всего идет о юных жителях. Большинство из которых в будущем предстоит учиться в лучших колледжах и университетах Европы и Америки. А там умение играть в гольф считается правилом хорошего тона. Поэтому возможность с детства погрузиться в аристократизм игры королей, оттачивая свои первые удары и совершенствуя технику, крайне важна. Неудивительно, что вместе с гольф-полем в «Пирогово» появилась и Детская академия гольфа, которая функционирует уже четвертый год и где работают лучшие тренеры из России и Европы. Принимают в нее тех, кому исполнилось 6 лет, обучат и индивидуально, и в группах – три раза в неделю по полтора часа. Когда юные гольфисты начинают чувствовать себя на поле увереннее, их с удовольствием приглашают на многочисленные спортивные мероприятия. Например, на ежегодный турнир Sweet Trophy, где главный приз – кубок, доверху наполненный конфетами.



Флот «Пирогова» насчитывает несколько десятков судов разного класса



Гольф-поле в «Пирогово» – не только площадка для игры, но и произведение ландшафтного искусства

Верблюды в кустах

Не только физическую силу и интеллект можно развивать в «Пирогово». Особая атмосфера курорта настраивает на душевность и трепетное отношение к людям и природе. А из природы здесь – не только лес и вода. В дальней части поселка скрывается потешная ферма. Назвать ее зоопарком язык не поворачивается, ведь животные здесь по большей части простые, практически деревенские – кролики, гуси, кабаны, козы. Но есть экзemplары и посолднее. Например, вольнопасущийся среди хвойного леса верблюд. Или пятнистые олени, которые к людям хоты и привыкли, но предпочитают уединенность. И лишь один местный «чародей», который ухаживает за пироговскими животными, знает главный олений секрет. Стоит ему засвистеть особым образом, как олени будто бы по волшебству выходят из леса. Знают, что свист означает начало раздачи пищи. Кстати, зимой олени более контактные. Они свободно разгуливают по территории поселка, специально для них повсюду расставлены кормушки, и покормить оленя – самое изысканное детское зимнее развлечение. Да и на ферму дети заходят гораздо чаще взрослых, по сути, для них она и создавалась. Кроме фермы и кормушек есть в поселке и еще один предназначенный для представителей местной фауны объект. Это арт-скворечник – эдакий многоквартирный птичий дом с обилием отверстий-входов. Правда, архитектурные изыски пернатые не оценили, и вокруг него вместо птиц чаще выются стайки детей, обдумывая нестандартное применение необжитой гнездовья. Творческая мысль работает на полную катушку. А если все окружающее пространство этому способствует, можно сказать, что юные жители «Пирогова» живут в полной гармонии. А ведь именно к этому создатели поселка и стремились.



Может быть, здесь тренируются будущие олимпийские чемпионы по гольфу...



Как обучают детей в «Пирогово»

Михаил Маркин, руководитель детской парусной школы яхт-клуба «Пирогово», мастер спорта, чемпион и призер первенств, чемпионатов, кубков СССР и России:

«Все особенности обучения в детской парусной школе «Пирогово» вытекают из того, что эта школа частная. Мы можем не гнаться за жестким возрастным и временным регламентом, как это принято в государственных спортшколах. Если ребенок физически готов к занятиям и его тянет к воде, зачем ему отказывать? Если ребенку требуется больше времени на обучение, чем отводится в группе, мы проводим с ним индивидуальные занятия. Мы не стремимся к победам любой ценой, для нас важнее внутренний комфорт детей, доброжелательная атмосфера, сбалансированное развитие ребенка как физического, так и интеллектуального. Поэтому с детьми мы проходим всю систему яхтинга, они начинают прекрасно разбираться в парусниках. Что-то из этой информации им потребуются сразу, что-то – лет через 20, но рано или поздно все пригодится.

Александр Лазарев, главный тренер Детской академии гольфа «Пирогово», член профессиональной гольф-ассоциации PGA, участник международных туров Pro-Am в Турции, Болгарии, Швеции и чемпионатов России по гольфу: – Сезон для активной игры в гольф в России очень короткий, а для детского гольфа тем более – всего три месяца, совпадающие с летними каникулами. Главная задача академии – использовать это время эффективно. За такой короткий срок нужно не просто научить ребенка азам игры, если речь идет о новичках, или отточить технику у продолжающих, но приобщить детей к самой идеологии гольфа. Этому немало способствуют разнообразные соревнования, которые проводятся в «Пирогово» почти каждую неделю. Например, в первых числах августа проходил детский гольф-турнир, самыми юными участниками которого были ребята 2004 года рождения. В перспективе мы планируем открыть в центре Москвы филиал Детской академии гольфа курорта «Пирогово». Поскольку большинство наших юных учеников получают общее образование в столичных школах, в межсезонье они смогут продолжать погружаться в мир гольфа по соседству с местом учебы.

«Пирогово» – не просто один из самых фешенебельных подмосковных поселков, но и настоящий музей современной архитектуры. О концепции этого поселка, его уникальных особенностей рассказывает архитектурный критик Мария Фадеева.

Организация пространства

К вопросу о габаритах. Как показывает пример «Пирогово», архитекторы не особо пьют от свободы и даже способны сами обозначить себе рамки дозволенного. Что и было сделано Евгением Ассом, единственным проектировщиком более старшего поколения из работающих здесь. Он не просто разработал генеральный план для 100 га курорта и предложил полностью отказаться от классических заборов, но также прописал регламент застройки. Определил для каждого участка максимальное пятно застройки, минимальные расстояния от границы до здания, пределы высотности, запрет на вырубку деревьев и т.д. Все опировавал на себе – возвел один из «гостевых домиков» (его называют Б, или Бурый), разработал отличный арендный «Дом в лесу», сквозь террасу которого прорастает сосна.

Ограничения наложены на весьма живописное градостроительное решение полустроива, «расплывшегося» жирной

Формы и имена

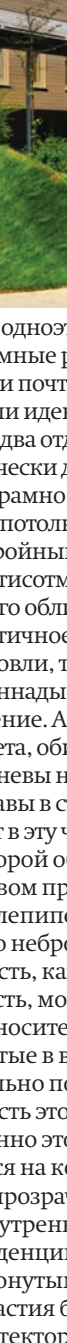
Причудливость архитектурных образов местной застройки — еще одна особенность «Пирогово», обеспечивающая сходство с паркостроением времен романтизма. Тогда на рубеже веков появилось такое явление, как фолли, или причуды — гроты, руины и павильончики необычного вида. Формообразование пироговского жилья заворачивает, взаимодействует с природным окружением и попытки сохранения почти всех деревьев сказываются на очертании построек. В итоге, в отличие от московского нейминга, здешний — куда как оправдан: «Домость» преодолевает всадельный овраг, стена и крыша «Дома-ската» образуют общую криволинейную поверхность, а проемы «Дома с человеческим лицом» и правда складываются в смайлики на всех четырех фасадах.

Источник местного попустительства творческому самовыражению, по всей видимости, стоит искать в первой стадии развития площадки. Пока в «Пирогово» еще ничего нельзя было строить, с 2002 года по 2005-й тут успело состояться несколько сессий фестиваля «Арт-Клязьма». Эффектного художественного пленера с перформансами, пространственными инсталляциями и ландшафтом. Оказываясь на просторе, не ограниченные стенами галерей, художники создавали совсем иные работы. И уже тогда в ряды авторов фестиваля затесались те самые «бумажники», что было вполне органично — многие из них в 1990-е трудились именно на ныне современного искусства. Надо сказать, именно их работы в основном и остались до сих пор от фестиваля, как символы территории. Наверное, сработал профессиональный навык создания на века.



Лунки и окна

Когда в поселке каждый дом – архитектурный шедевр, чем-нибудь удивить сложно. Но даже в «Пирогово» есть такие участки, которые одним своим расположением задают особую планку отношения к облику резиденций. Дело в том, что жилища часть посёлка разделена на две части. Первая, лесная, примыкающая к Тихой бухте Пироговского водохранилища. Это полностью частная территория, надежно скрытая от посторонних глаз, едва просматривающаяся лишь с противоположной стороны водоема. Здесь продаются земельные участки, а как именно будут выглядеть домовладения решают сами хозяева (безусловно, согласовывая проекты с архитекторами «Пирогово»). Вторая зона – это участки, примыкающие к гофь-полю, но шедро удаленные друг от друга. Хотя эта территория тоже считается частной, однако попасть на нее могут члены гофь-клуба, перемещаясь непосредственно по полотну поля. Эта часть посёлка визуально неоткрытая, однако из-за специфички рельефа и особым образом высаженных деревьев и кустарников от центра притяжения клубной жизни – Клубного дома «Пирогово», созданного главным архитектором проекта Топтаном Кузубаевым, – заметна не полностью.



он одноэтажный. Однако огромные размеры (а в резиденции почти 2 тыс. кв. м) подсажали идею раздробить объект на два отдельных объема, фактически два дома. Первый, панорамно остекленный с пола до потолка и обрамленный стройными колоннами, – это пятисотметровая гостиная. Есть в его облике что-то неуловимо-античное – то ли из-за линий кровли, то ли из-за ритмики колоннады появляется это ощущение. А свободные потоки света, обилие солнца, отсветы синевы неба и сочной зелени травы в стеклах будто привносят в эту часть дома красок. Второй объем – отделанный деревом прямоугольный параллелепипед жилой части дома. Его неброская основательность, кажущаяся приземистостью, монохромность стен и относительно небольшие втянутые в высоту окна дополнительно подчеркивают приватность этой части здания. Особенно это ощущение усиливается на контрасте с легкостью и прозрачностью гостиной. Внутреннее пространство резиденции пока оставили нетронутым, создавать его без участия будущего хозяина архитектор проекта Александр Бродский посчитал преждевременным. Однако логику планировочного продумал во всех деталях. Стеклопанная часть так и останется открытым пространством, внутренние пере-

– Да, многие. Но почему-то все думают, что это стоит каких-то копеек. Нет колонн с позолотой, карнизов, лепнины, значит – дешево. А когда говоришь, что это стоит дорого, то сразу отказываются. Потом в «Пирогово» мы работаем напрямую с заказчиком, между нами нет никаких «прокладок». Здесь люди со вкусом строят для самих себя – поэтому и получается тот результат, который виден всем.

Если прямо под окнами растилась зеленая поляна, позади — лес и никаких иных сооружений вокруг, нарушать пасторальную тишину витиеватым ампиром или тяжеловесностью классики совсем не уместно. Архитектор Александр Бродский, придумавший «Дом у пятой лунки», тонко уловил грань дозволенного, создав абсолютно спокойный объект и столь же абсолютно притягательный. Даже удивительно, что при этом резиденция оказалась самой большой в «Пирогово».

Лунки и окна

Когда в поселке каждый дом – архитектурный шедевр, чем-нибудь удивить сложно. Но даже в «Пирогово» есть такие участки, которые одним своим расположением задают особую планку отношения к облику резиденций. Дело в том, что жилища часть посёлка разделена на две части. Первая, лесная, примыкающая к Тихой бухте Пироговского водохранилища. Это полностью частная территория, надежно скрытая от посторонних глаз, едва просматривающаяся лишь с противоположной стороны водоема. Здесь продаются земельные участки, а как именно будут выглядеть домовладения решают сами хозяева (безусловно, согласовывая проекты с архитекторами «Пирогово»). Вторая зона – это участки, примыкающие к гофь-полю, но шедро удаленные друг от друга. Хотя эта территория тоже считается частной, однако попасть на нее могут члены гофь-клуба, перемещаясь непосредственно по полотну поля. Эта часть посёлка визуально неоткрытая, однако из-за специфички рельефа и особым образом высаженных деревьев и кустарников от центра притяжения клубной жизни – Клубного дома «Пирогово», созданного главным архитектором проекта Топтаном Кузубаевым, – заметна не полностью.

Слияние с природой
С «Домом у пятой лунки» все иначе. Он расположен довольно далеко от главной въездной группы, в центре поселка. Рельеф здесь понижается, а поле делает поворот. В результате образовалась абсолютно изолированная территория, где в зоне видимости есть лишь фрагмент гольф-поля для дель. Поэтому архитектору оттолкнулись при создании проекта было не от чего, разве что от самой природы – тихой, спокойной. Все эти черты вобрал в себя «Дом у пятой лунки», практически слившись с ландшафтом, лишь немного обрив его. При таком обилии окружающего пространства тянуть дом вверх было бы нелепо, поэтому

он одноэтажный. Однако огромные размеры (а в резиденции почти 2 тыс. кв. м) подсказали идею раздробить объект на два отдельных объема, фактически два дома. Первый, панорамно остекленный с пола до потолка и обрамленный стройными колоннами, — это пятисотметровая гостиная. Есть в его облике что-то неуловимо-античное — то ли из-за линий кровли, то ли из-за ритмики колоннады: появляется это ощущение. А свободные потоки света, обилие солнца, отсветы синевы неба и сочной зелени травы в стеклах будто привносят в эту часть дома красок.

Второй объем — отделанный деревом прямоугольный параллелепипед жилой части дома. Его неброская основательность, кажущаяся приземистостью, монохромность стен и относительно небольшие втянутые в полукруг окна дополнительно подчеркивают приватность этой части здания. Особенно это ощущение усиливается на контрасте с легкостью и прозрачностью гостиной.

Внутреннее пространство резиденции пока оставили нетронутым, создавать его без участия будущего хозяина архитектор проекта Александр Бродский посчитал преждевременным. Однако логику планировок продумал во всех деталях. Стеклопанная часть так и останется открытым пространством, внутренние пере-

Кухонь здесь неуместны. Кухонная зона вместе с большим гармоном (202 кв. м), винным погребом, бассейном, комнатами для прислуги, кладовыми и подсобными помещениями опустилась на цокольный этаж. Попасть в него можно из холла, который соединяет обе части дома.

А вот планировки приватной зоны могут быть любыми. Ведь возможность свободно дробить или, наоборот, объединять внутреннее пространство в этом доме задана изначально, в том числе и габаритами окон. Так, в одном из предлагаемых архитектором вариантов жилая территория делится на части для каждого из членов семьи – взрослых, детей. Даже не на комнаты, а, по сути, на отдельные квартиры со своими спальнями, кабинетами, комнатами для игр, гардеробными. А в центральной части дома появляется библиотека, из которой есть прямой выход в сад.

Кстати, пространство сада (0,74 га) уже сформировано, здесь высажены невыески или, туи, декоративные кустарники, проложены прогулочные дорожки. А на периферии участка ждет сюрприз – небольшой пруд. В отличие от самого «Дома у пятой лунки», пруд уже обитаем – здесь уже второй год подряд живут черные лебеди и терпеливо ждут, когда же у них появятся хозяева.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Элита в дефиците

сектор рынка

Рынок элитной недвижимости Москвы ждет перемен, участники рынка предсказывают возможный дефицит новых объектов из-за запрета на жилую застройку в центре, а также предрекают появление новых форматов. При этом до элитного сегмента уже добралась общерыночная тенденция продажи квартир с отделкой на первичном рынке.

Новые проекты

Если рассматривать совершенно новые проекты, то в 2011 году на элитный рынок Москвы, по данным участников рынка, вышли два новых объекта: клубный дом класса «де люкс» Barkli Virgin House и дом премиум-класса Barkli Park. Первый возводится в районе «золотой мили» на Остоженке и был разработан по дизайн-концепции британского дизайнера Келли Хопшен. Дом состоит из двух частей, выполненных в стиле неоклассики и современной архитектуры, объединенных входной группой. «На сегодня это самый дорогой проект Москвы: заявленная цена пентхаусов — \$100 тыс. за 1 кв. м», — говорит управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Наталья Кац. По ее словам, местоположение Virgin House предоставит жильцам возможность наслаждаться видами на Москву-реку и Зачатьевский монастырь. «Сам по себе факт, что в Москве работает один из наиболее востребованных и влиятельных в мире дизайнеров, а не подзабытая знаменитость на излете карьеры, уже является исключительным. Причем Келли Хопшен работает не просто над частным интерьером, а над целым домом — от входных зон и патио до лифтов, включая разработку мебели, освещения и предметов интерьера», — рассказывает гендиректор «Баркли» Константин Акимов. По его словам, подобных «фирменных» домов мирового уровня в Москве еще не было, и они вряд ли появятся в ближайшее время. Более того, отмечает эксперт, если принять во внимание общую ситуацию в пределах «золотой мили», то Barkli Virgin House является, по сути, завершающей новостройкой в 1-м Зачатьевском переулке.

Второй проект компании «Баркли» — дом в Екатерининском парке Barkli Park — расположен в районе улицы Советской Армии. Этот район никогда не считался по-настоящему элитным, поэтому участники рынка считают решение построить здесь элитный дом достаточно смелым. Чтобы компенсировать недостатки местоположения, девелопер предложил интересный ход. Для работы над этим проектом был приглашен культовый дизайнер интерьеров Филипп Старк. Barkli Park представляет собой две жилые башни — «Белая» (12 этажей) и «Терракотовая» (14 этажей), а на верхних этажах располагается шесть пентхаусов с возможностью выхода на эксплуатируемую кровлю с дизайнерским оформлением. «Дизайнер номер один в мире Филипп Старк впервые в России участвует в создании дома с фантастическими интерьерами и ландшафтным дизайном. Детали раскрывать не буду, но уже сейчас ясно, что это будет настоящее событие в культурной и архитектурной жизни столицы», — говорит Константин Акимов. Все квартиры в одном из двух



Barkli Park: первый элитный дом в Москве с отделкой от знаменитого дизайнера

корпусов, «Белой башне», будут продаваться в отделке, специально разработанной Филиппом Старком для этого дома, в одном из четырех стилей — *minimal, nature, classic и culture*. Как напоминает директор EliteCenter Карен Мелконян, таких готовых решений на московском рынке элитной недвижимости еще не было, если не считать апартаментов в «Москва-Сити», например в комплексе «Город столиц», но в элитном жилом доме в целом такую концепцию еще не применяли.

Старая гвардия

Помимо свежезаявленных проектов, на рынке продолжается реализация проектов, которые можно смело отнести к «старой гвардии»: о них известно давно, а реализация была отложена из-за кризиса. С декабря 2011 года по декабрь 2012 года «ДОН-строй Инвест» планирует вывести на рынок четыре жилых комплекса класса «де люкс» общей жилой площадью более 100 тыс. кв. м. Первым из них станет клубный дом Smolensky deluxe, открытие продаж в котором запланировано на 1 декабря. Клубный дом общей площадью около 34 тыс. кв. м строится в самом центре Москвы, в глубине переулков у Смоленской набережной. Архитектурное решение основано на сочетании больших застекленных пространств и стилизованной сетки из природного камня, наложенной на фасад здания. В доме предусмотрены апартаменты площадью от 66 до 431 кв. м.

По словам заместителя гендиректора компании Kalinka Realty Алексея Сидоро-

ва, стоит также отметить KnightsBridge Private park. «Этот проект в районе Хамовников интересен с инвестиционной точки зрения и во многом уникален. Во-первых, это единственный жилой комплекс такого масштаба в Москве, который будет полностью возведен из кирпича. Это очень дорогая технология, характерная для элитных жилых кварталов Лондона и Нью-Йорка», — говорит Карен Мелконян. По его словам, так же, как, к примеру, в ботемном районе Нью-Йорка West Village, в проекте KnightsBridge есть возможность приобрести квартиры на первых этажах с собственным садом. По сути, это двухуровневые квартиры с потолками выше 5 м и собственным небольшим огороженным участком земли с возможностью разбивки сада. Сейчас минимальная стоимость квадратного метра в проекте — \$16 тыс.

По словам партнера, директора департамента жилой недвижимости Chesterton Екаторины Тейн, можно также упомянуть проект архитектора Скуратова на улице Бурденко. «Проект отличается современное техническое оснащение и применение энергосберегающих технологий», — говорит эксперт. Еще один проект — жилой дом «Пречистенка, 13» от компании Vesna Development. «Проект соотносится с политикой городских властей, которые с недавнего времени решили сохранять облик Москвы. В процессе реконструкции была демонтирована надстройка 30-летней давности, а вместо нее надстроены пентхаус. Работа была выполнена максимально деликатно по отношению к зданию: с улицы пентхаус практически не виден», — говорит Алексей Сидоров. В итоге получился



KnightsBridge Private park: единственный в столице дом, который полностью возводится из кирпича

проект клубного дома с 15 квартирами площадью от 210 кв. м, большинству квартир в доме пятикомнатные.

Наконец, участники рынка называют проект «Садовые кварталы» от УК «Уникор», который был анонсирован еще три года назад, но выходит на рынок только сейчас.

Вопрос дефицита

Последний год, особенно в связи с запретом жилого строительства в центре и малочисленностью новых проектов, эксперты предрекают дефицит на рынке элитной недвижимости Москвы. «Рынок уже ощущает острый недостаток по-настоящему элитной недвижимости, цены понеминому растут, а выбирать особенно не из чего», — констатирует Константин Акимов. По его словам, всего за несколько недель продаж без какой-либо рекламы было реализовано более 30% площадей в «Терракотовой башне» в Barkli Park. Но в данном случае интерес к проекту может объясняться популярностью дизайнера. Зато относительно новым явлением в элитном сегменте стала, по словам экспертов, востребованность ипотеки. При вполне умеренной ставке — например, по проектам «Баркли» Сбербанк предоставляет ипотеку от 8% годовых — клиентам выгодно использовать заемные деньги, а не изымать средства из бизнеса. Однако многие эксперты тем не менее предрекают элитному рынку непростое будущее. «Московский рынок в ближайшее время столкнется с дефицитом

предложения на первичном рынке элитной недвижимости. Во втором полугодии 2011 года, насколько мне известно, на рынок выйдет только один проект премиум-класса — жилой комплекс «Островский» в Замоскворечье», — говорит руководитель департамента продаж элитной недвижимости компании «Юта-Девелопмент» Людмила Потапова. Причины сложившейся ситуации, по ее словам, заключаются в том, что в кризис многие проекты были заморожены, а с приходом нового мэра требования к новым проектам изменились. В результате многие девелоперы были вынуждены переделывать свои проекты. Например, после кризиса наибольшим спросом стали пользоваться квартиры небольшой площади и эффективной планировки — «двушки» по 80–100 кв. м и «трешки» по 110–130 кв. м. Если до кризиса средняя площадь квартиры в проекте составляла 150 кв. м, то сегодня — 130 кв. м, что свидетельствует об уменьшении метража квартир в проекте в целом. Так, в проекте «Итальянский квартал» квартиры площадью до 120 кв. м проданы на 90%. Более того, отмечает Екатерина Тейн, нельзя сказать, что проекты, которые недавно вошли на московский рынок, удовлетворяют возросший спрос. «Свесны мы можем наблюдать резкий всплеск покупательской активности, который связан как с дефицитом качественных новостроек на элитном рынке, так и с ограничением строительства в центре Москвы по инициативе столичного правительства», — говорит эксперт.

По мнению Алексея Сидорова, сокращение предложения действительно наблюдается: с начала прошлого года объем предложения на первичном рынке сократился на

7%, в июле этого года — еще на 5%. С одной стороны, этому способствует стабильно активный покупательский спрос, подогреваемый колебаниями курсов валют и фондового рынка, и постепенный рост цен. С другой стороны — низкие темпы выхода на рынок новых проектов, в том числе вследствие вводимых правительством Москвы ограничений на строительство.

Впрочем, с негативными прогнозами согласны не все эксперты. «С недостатком элитных объектов московский рынок не столкнется до конца 2011 года точно: спрос на подобные объекты есть, сейчас он стал менее осязателен, и количество продаж упало процентов на 15, но это связано с периодом отпусков, когда люди берут тайм-аут на то, чтобы обдумать покупку», — говорит директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игорь Заульничков. А элитная недвижимость, уверена Наталья Кац, всегда была и будет в дефиците. «Ни для кого не является секретом, что и до нового постановления об ограничении строительства в ЦАО истинно эксклюзивные проекты можно было перечислить по пальцам, на рынке появлялся максимум один проект в год, и покупатели с бюджетом от \$8–10 млн могли искать недвижимость, удовлетворяющую их запросам, не один год», — говорит эксперт. Причина в том, считает она, что действительно эксклюзивного жилья практически нет: где-то после реконструкции недостаточно высокие потолки и большие окна, где-то новый дом расположен на достаточно оживленной улице, где-то нет красивого вида. И в результате, по мнению Константина Акимова, в ближайшее время произойдет «переклассификация» рынка: либо элитными будут называться только самые современные объекты, сочетающие функциональность с безупречностью замысла и исполнения, а остальные перейдут в более низкие категории, либо появится новый уррег, или сверхэлитный, сегмент. Не исключено, что к такому решению рынок подтолкнет освоение новых площадок. «Я жду освоения „Красного Октября“ — это, пожалуй, самый знаковый проект будущего. Если его реконструкция будет доведена до логического завершения, то там следует ожидать появления столь дефицитных в Москве лофтов и других элитных форматов недвижимости», — говорит Наталья Кац. Кроме того, по ее словам, на рынке сейчас мало объектов стоимостью около \$2–3 млн — в первую очередь квартир под отделку на элитном рынке. «Ситуация такова, что рынок не может предложить объекты, реально отвечающие такой стоимости», — говорит эксперт. Такое положение, по мнению участников рынка, скорее всего, сохранится и в дальнейшем.

Алексей Лоссан

Машиноместо вакантно

инфраструктура

В начале 2000-х годов купить место на подземной парковке было сложно. Жилых комплексов с подземными гаражами было немного, и, как правило, на одну квартиру проектировалось лишь одно машиноместо. Строители исправили ситуацию. Теперь парковок хватает, однако спрос на парковочные места сохранился лишь в элитном сегменте. Большинство жителей домов бизнес-класса они оказались не по карману. Теперь застройщики подсчитывают убытки, а чтобы как-то компенсировать вложенные средства, сдают парковки в аренду.

Изменчивый тренд

Долгое время паркинги были дефицитным товаром. Во времена СССР автомобиль был предметом роскоши и нужды автовладельцев при проектировании жилых домов учитывались крайне редко. Начиная с 1990-х годов парковки начали строить, но на молодом рынке коммерческого жилья России даже в престижных жилых комплексах проектировалось одно парковочное место на квартиру. Покупателям дорогих квартир этого было явно мало. В состоятельной семье было, как правило, больше одной машины. Проблема обострилась. В середине 2000-х столичное правительство выпустило постановление № 769-ПП от 4 октября 2005 года, согласно которому при возведении жилья экономкласса (с обеспеченностью общей площадью до 30 кв. м на человека), для каждой квартиры должно было быть предусмотрено хотя бы одно парковочное место. В бизнес-классе (от 30 до 50 кв. м общей площади на человека) на квартиру должно приходиться не меньше 1,7 машиноместа, а в элитном сегменте (свыше 50 кв. м жилья на человека) — как минимум два парковочных места.

Постановление было формальным: никаких карательных мер для застройщиков, не выполняющих этих требований, не предусматривалось. «Когда мы принимали новый жилой комплекс, то могли ориентироваться только на качество строительства», — вспоминает бывший префект САО Москвы Олег Митволь. «Появлять на количество машиномест властям города было сложно.

Однако заставлять строителей не пришлось. «Девелоперы, помня, что в первых комплексах места для парковки раскупались как горячие пирожки, были уверены в том, что, сколько бы они паркингов ни построили, рынок все съест», — говорит управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. Количество машиномест в домах, возводимых строителями в последние годы, как правило, превышало коэффициент, установленный властями. По словам директора департамента жилой недвижимости компании Chesterton Екаторины Тейн, комплексы бизнес-класса в последнее время возводили из расчета полтора-два машиноместа на квартиру, в элитных на квартиру приходилось в среднем два с половиной места, а в клубных домах этот коэффициент доходит до четырех.

Однако застройщики не обратили внимания на то, что ситуация изменилась. Автомобили стали доступнее, а комфортное жилье при помощи ипотечных кредитов стали приобретать и не очень обеспеченные люди. В сегменте жилья бизнес-класса, по словам управляющего директора компании «Century 21 Запад» Евгения Скоморского, в 2005–2008 годах доля ипотечных сделок в среднем составляла 20–30%. «А если на человеке висит кредит в несколько миллионов, то он, скорее всего, и машину возьмет подешевле, и на паркинге сэкономит», — констатирует риэлтор. В результате рынок не смог «съесть» все построенные парковки.

Подарок для игрушки

В элитном сегменте парковки остались по-прежнему дефицитным товаром. Люксовые проекты сконцентрированы в Центральном округе, где проблема парковки наиболее остра. А обитатели этих домов могут позволить себе роскошь «поиграть в машинки». «Как правило, владельцы таких автомобилей как „Порше“ или „Феррари“, находят средства на то, чтобы не оставлять свои „игрушки“ на улице», — говорит Екатерина Тейн. — При этом автопарк одного человека может состоять из трех-четырех машин, предназначенных для разных целей». Для примера эксперт приводит клубный дом, расположенный по адресу Протопоповский переулок, дом 10.

Здесь на 30 квартир запроектировано 120 машиномест и все быстро распроданы.

Практически 100% элитных квартир, входящих как на первичный, так и на вторичный рынок, обеспечены местами для парковки. По словам управляющего партнера компании IntermarkSavills Дмитрия Халина, сегодня примерно 70% жилья люксового сегмента реализуется с одним машиноместом, чуть меньше четверти — с двумя, и около 5% люксовых квартир обеспечены тремя и более парковочными местами. Рекордный запрос на количество машиномест, по словам Александра Зиминского, был сделан около двух лет назад бизнесменом из нефтедобывающей региона. Предприниматель, приобретающий квартиру, привез с собой в Москву семь автомобилей и для каждого из них потребовал найти место на паркинге. Купить удалось только пять мест, а оставшиеся два бизнесмену пришлось арендовать.

«Люксовые квартиры, не имеющие паркинга, на моей памяти выходили в продажу лишь два раза, — вспоминает директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский. — Но лишь потому, что их владельцы успели продать принадлежащие им места на подземном паркинге соседям». При этом жилье продалось дешевле на 10%. Надо полагать, что владельцы об услуге соседям пожалели. «Элитная квартира без машиноместа перестает быть элитной», — считает Константин Ковалев. — И цена может упасть не на 5–10%, а на 40–50%. Так, по его мнению, если в районе Остоженки, где средняя цена на сегодня составляет \$25 тыс. за 1 кв. м, будет продаваться квартира без паркинга, то ее цена не превысит \$12 тыс. за 1 кв. м.

Что касается цен на парковочные места, то в элитном сегменте они начинаются от 2,2 млн рублей, и верхней планки практически не существует. На вторичном рынке, по словам экспертов, цена на паркинги доходила до \$250 тыс.

Свой среди чужих

С проблемой реализации машиномест столкнулись главным образом застройщики жилых комплексов бизнес-класса. В этом сегменте на квартиру приходится

в среднем 1,7 машиноместа, тогда как, по словам директора службы маркетинга УК «Пересвет-Инвест» Ирины Кирсановой, только 54% опрошенных потенциальных покупателей в этом сегменте наряду с покупкой квартиры планируют приобрести машиноместо или гараж. Но это в теории, когда же доходит до покупки, то желающих оказывается еще меньше.

Как рассказывает генеральный директор Vesco Consulting Алексей Аверьянов, в проекте «Дом на Таганке», построенном корпорацией Mirax Group (компания переименована в Nazvanie.net) на улице Талалихина, 8, на 207 квартир приходится всего 80 машиномест. Дом дан госкомиссии в 2008 году. Жилье, по словам эксперта, раскулено практически полностью (цена квартир — 250–300 тыс. рублей за 1 кв. м), а парковочных мест, которые предлагаются по 4–4,5 млн рублей, распродана лишь треть. Надо заметить, что в этом случае важную роль сыграло то, что всего в 200 м от жилого комплекса построена трехуровневая наземная парковка, где машиноместа предлагаются за 1,6–1,7 млн рублей. «Конечно, подземная автостоянка гораздо комфортнее уличной, но разница в стоимости слишком существенная, поэтому многие жильцы дома предпочитают оставлять машину на внешней стоянке», — говорит господин Аверьянов. Чтобы как-то отбить вложенные средства и привлечь клиентов к своему паркингу, компания «Столица-Сервис», управляющая жилым комплексом, стала сдавать парковочные места в аренду за 10 тыс. рублей в месяц. Отвадить жильцов от «чужой» стоянки удалось лишь на время. С этого года «Столица-Сервис» перестала сдавать машиноместа в подземном паркинге в аренду, однако продажи их выросли несущественно.

Остались непроданные места и на паркинге ЖК «Золотые ключи-2». Несмотря на то что построен этот комплекс довольно давно, по словам Александра Зиминского, девелопер до сих пор не смог реализовать все машиноместа (цена — \$60–90 тыс.) и сдает их в аренду за 10 тыс. рублей в месяц. Есть проблемы и у других застройщиков бизнес-класса. В частности, в ЖК «Аэробус», построенном компанией Capital Group, минимальная стоимость аренды машиноместа — 6 тыс. рублей

в месяц. За те же деньги можно снять место на подземной стоянке комплекса «Шуваловский» группы «Интеко».

Застройщики оказались в довольно сложном положении. Сдавать места в аренду им невыгодно, но если эту услугу отметить, то большинство обитателей жилья бизнес-класса будет оставлять свои автомобили на гостевых стоянках и придомовой территории.

Некоторые застройщики пытаются сдавать гаражи в наценку к квартирам. Как рассказывает генеральный директор компании «Мизль-Новостройки» Мария Литинская, сегодня в бизнес-классе все чаще застройщик обязывает покупателя квартиры приобрести парковочное место. В частности, около года назад такая схема начала применяться группой «Интеко» при реализации жилого комплекса «Чемпион-парк». «За каждой квартирой резервируется машиноместо, и это обязательство фиксируется в договоре», — объясняет госпожа Литинская. Но в большинстве случаев применение этой схемы приводит к падению темпов продаж жилья. «Подобные обязательства покупатель мог бы брать на себя несколько лет назад, до кризиса», — замечает Евгений Скоморский. — Но сегодня ему проще доискаться жилье в другом проекте, без нагрузки, ведь интересных предложений, особенно в бизнес-классе, на рынке хватает».

Чтобы заставить жильцов комплекса купить парковку, управляющие компании, принадлежащие застройщикам, иногда начинают «терроризировать» жильцов, перекрывая им въезд на придомовую территорию. Но это приводит лишь к краткосрочным конфликтам.

Мал паркинг, да дорог

Как замечает Евгений Скоморский, далеко не всегда причиной нежелания жителей покупать место для парковки является отсутствие денег. Многие просто считают, что застройщики чрезмерно завышают цены на подземные паркинги. Мерками для сравнения становятся в основном цены на машины и квартиры. Многие жильцы комплексов бизнес-класса ездят на автомобилях стоимостью до 1 млн рублей, и им кажется не очень логичным приобретать для машины место, которое стоит как минимум

вдвое дороже самого автомобиля. С другой — 1 кв. м паркинга стоит дороже, чем 1 кв. м жилья. «Мои знакомые несколько лет назад приобрели в комплексе „Гранд-Парк“ двухкомнатную квартиру за \$185 тыс., а за машиноместо у них запросили \$120 тыс., — рассказывает Екатерина Тейн. — Они были в шоке! Ведь площадь квартиры была около 70 кв. м, а паркинга — всего 12 кв. м».

С точки зрения большинства обывателей себестоимость жилья должна быть гораздо выше, чем гаражей. Но на деле получается наоборот. Директор департамента продаж городской недвижимости Blackwood Оксана Дивеева замечает, что сравнительно площадь парковки и квартиры не очень корректно, так как на подземных стоянках общая площадь гораздо больше, чем в жилых домах. Как правило, размер машиноместа — это 3х4 м, однако, согласно СНиП 21–02–99 «Стоянки автомобилей», на каждое парковочное место с учетом въездов-выездов, пандусов, дорожек, технических и рабочих помещений приходится 35 кв. м общей площади.

По словам генерального директора компании Est-a-Tet Кайдо Каарма, средняя себестоимость строительства 1 кв. м жилья, без учета стоимости земли, составляет 42–44 тыс. рублей, а возведение 1 кв. м подземного уровня паркинга обходится в среднем на 10–12% дороже, порядка 46–49 тыс. рублей за 1 кв. м. А второй подземный уровень стоит уже на четверть дороже наземного — около 55 тыс. рублей за 1 кв. м, себестоимость же третьего подземного этажа выше, чем жилья, уже на 40–45% и составляет 60–64 тыс. рублей за 1 кв. м. «Глубокий подземный этаж более чем на два уровня нецелесообразно», — добавляет Кайдо Каарма.

Получается, что себестоимость строительства машиноместа (12 кв. м) в двухэтажном подземном паркинге превышает 500 тыс. рублей. А если сюда добавить затраты на приобретение участка под строительство, то получается, что строители комплексов бизнес-класса много на паркингах не зарабатывают. Что касается аренды, то она выглядит и вовсе убыточным занятием. Окупаемость вложенных средств растягивается на 10–15 лет, а это по российским меркам уже не бизнес, а хобби.

Денис Тыкулов

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Дача на другом берегу

северная столица

Финляндия была традиционным местом отдыха россиян, активно покупавших недвижимость под Санкт-Петербургом еще сто лет назад. Понятно, что эта традиция прервалась на несколько десятилетий. Зато сегодня дачная жизнь на берегу Финского залива или лесного озера Карельского перешейка стала дешевле и комфортнее по другую сторону российско-финской границы.

Финский пригород

В начале XX века раскрученными местами дачного отдыха петербуржцев были пригородные финские поселения Оллила, Куоккала, Келломяки и Терийоки. После революции они были переименованы в Солнечное, Репино, Комарово и Зеленогорск. Сегодня это одно из самых элитных направлений петербургского рынка загородной недвижимости, где каменные замки за высокими заборами постепенно вытесняют обветшавшие финские особняки времен северного модерна и типовые «фазенды» советской эпохи. Однако «дачный бум» теперь переместился в настоящую Финляндию. Несмотря на то что от Петербурга ее отделяют около 200 км и государственная граница, любителей комфортно отдохнуть в краю тысячи озер это не останавливает.

У петербуржцев наиболее популярны в Финляндии объекты, расположенные в 20–50 км от границы и недалеко от станций скоростного поезда Allegro, добираться до которых не дольше трех с половиной-четырёх часов. Жители Москвы покупают дачи и в более удаленных от границы местах. При этом в РЖД не исключают запуска скоростного поезда от Петербурга до Тампере, а также продления до Москвы маршрута Allegro, курсирующего между Петербургом и Хельсинки. Сейчас поезд делает пять остановок: в российском Выборге и финских Вайнникале, Коувале, Лахти, Тиккуриле и Пасиле, его максимальная скорость составляет 220 км/ч.

По словам менеджера-консультанта GFRP Весаг Лилия Цырюльниковой, на рынке финских дач всегда дефицит предложения. Наиболее активные продажи дачной недвижимости в Финляндии были зафиксированы во время финансового кризиса в 2008 и 2009 годах. По данным земельного департамента Финляндии, россияне за эти два года купили больше 1 тыс. объектов недвижимости. Опрос, проведенный порталом Riga.ru, показал, что наибольшим спросом у россиян в Финляндии пользуется отдельно стоящий дом или коттедж на юго-востоке страны стоимостью €120–150 тыс. для загородного отдыха. Самыми популярными у российских покупателей регионами стали Южная Карелия и Южное Саво, за ними следуют Кюменлааксо, Северное Саво, Северная Карелия и Пийят-Хяме.

Сегодня хорошие объекты в Финляндии продаются максимум за одну-две недели, утверждают эксперты. Спекуляция на этом рынке полностью отсутствует, поэтому дача в Финляндии считается выгодным вариантом вложения денег. Впрочем, россияне покупают ее не для того, чтобы заработать, а если и продают финскую дачу, то лишь для того, чтобы приобрести другую в ином месте. По оценке Игоря Горского, управляющего партнера АРИН, цены на загородную недвижимость в Финляндии варьируются от €50 тыс. до €500 тыс. за домовладение.

Основной контингент российских дачников в Финляндии — представители среднего бизнеса: учредители и топ-менеджмент компаний, индивидуальные предприниматели. Некоторые приезжают в Финляндию не только отдыхать, но и вести бизнес, покупая одновременно с дачей киоск (стоимостью около €30 тыс.), бар или ресторан (€38–50 тыс.).

В глушь, в Суоми

Не слишком короткий путь компенсируют прекрасное состояние окружающей среды и высокая безопасность: даже в самом глухом уголке Финляндии дачу, в отличие от российской, не придется прятать за высоким забором с камерой наружного наблюдения: границу частной территории в лесу, как правило, обозначают небольшие таблички, установленные по периметру участка. Особенностью места дачного отдыха в Финляндии может быть близость горнолыжных склонов и водных маршрутов по многочисленным рекам, небольшим озерам и каналам для каноэ. Многие дачники обзаводятся собственным катером (стоимостью €19–20 тыс.). Любителям рыбной ловли в возрасте от 18 до 65 лет придется приобрести государственную лицензию



Береговая линия в собственности — одно из главных конкурентных преимуществ на финском рынке

(в 2011 году она стоит €29 в год или €7 в неделю) даже при наличии собственной береговой линии. Лицензии продаются в любом ларьке, кафе, на заправочной станции. С середины апреля до середины июня рыбалка запрещена.

Еще больше привлекает российских дачников соотношение цены и качества приобретаемой недвижимости. Бывшая финская территория в Ленинградской области (отошедшая к России в 30-е годы прошлого века) по этим параметрам проигрывает. По данным компании Finpa, приобретение участка в 20 соток с коммуникациями обойдется в Финляндии в €25–40 тыс., а в Ленинградской области — в €60–100 тыс. Строительство дома «под ключ» с сауной, камином, оборудованной кухней, сантехникой и всеми коммуникациями площадью 150 кв. м обойдется в Финляндии в €180–300 тыс., а в Ленинградской области — в €270–550 тыс. Да и коммунальные платежи в Финляндии могут оказаться ниже, чем в Петербурге: по данным компании Larri, для экономных пользователей они составляют около €7 за квадратный метр. Например, на оплату коммунальных услуг в доме площадью 120 кв. м, где постоянно живет семья из трех-четырех человек, требуется около €150 в месяц. За электричество приходится платить ежегодно около €1,5 тыс., за воду — €1 тыс. Еще €250 уйдет на страховку. Содержание дачи (коммунальные платежи, налоги, расчистка дорог, вывоз мусора и т. д.) обходится в €1,2–1,5 тыс. в год, а в Ленинградской области — свыше €2 тыс. в год, сравнивает один из петербуржцев, владеющих дачами в Финляндии и России.

Стоимость загородного дома в Финляндии зависит от расстояния до границы, близости водоема и его размера, наличия береговой линии в собственности (такая возможность — одно из важных преимуществ финского законодательства), года постройки, наличия или отсутствия удобств, рассказывает госпожа Цырюльникова. По словам господина Горского, в Финляндии много домов постройки 1950–1960-х годов. Огромное количество озер и водных пространств позволяет приобретать прибрежные территории по недорогой цене. Кроме того, важной составляющей является разрешенная площадь дома и бани, которая прописана в законе. По данным GFRP Весаг, дачу на расстоянии 90 км от границы 1989 года постройки площадью 44 кв. м, на берегу озера, но без береговой линии и удобств можно купить за €54 тыс. А новая дача 2011 года постройки с береговой линией в собственности в 15 км от таможенного пункта в поселке Торфяновка (Ленинградская область) площадью 70 кв. м (две спальни + гостиная), с удобствами стоит уже €179 тыс.

В €299 тыс. обойдется дача без удобств на песчаном берегу Балтийского моря в 70 км от границы. Ее эксклюзивная особенность в том, что с западной стороны участок омывает пресная вода реки Кюмийоки, а восточной — морская. У дачи свой причал для большой яхты, на берегу находятся лодочные стоянки, построенные в начале прошлого века. Полностью оборудованный двухуровневый особняк с видом на озеро в спальном районе пригорода Лахти в 160 км от границы предлагается за €970 тыс. Дачу на берегу Финского залива недалеко от центра Хельсинки можно купить за €497 тыс. — 1,09 млн.

При этом готовая дача обойдется вдвое дешевле, чем приобретение участка под строительство дома. Самые дорогие из

предлагаемых в русскоязычном интернете участков находятся в популярном районе на озере Большая Сайма в 60 км от границы: два участка площадью по 7,5 га предлагаются за €900 тыс. каждый.

Лесные братья

По словам опрошенных «Ъ-Домом» дачников, одно из главных преимуществ «лесной жизни» в Финляндии — возможность уединения. Плотность дачной застройки невелика — девелоперские компании обычно выводят на рынок небольшое количество участков на глухом лесном озере. Например, в 60 км от Иматры (один из ближайших к границе населенных пунктов) в результате межевания получилось 16 участков, при этом каждые четыре участка по 50 соток отделены друг от друга полукилометровой свободной зоной. Соседями на этом озере оказались 15 владельцев из Петербурга и один — из Москвы.

Топ-менеджер одной из петербургских компаний, недавно купивший участок в Финляндии, считает оптимальным вариантом недорогой участок площадью 50 соток. На берегу закрытого озера (без выхода в канал, соединяющий его с Финским заливом) он обойдется в €15–50 тыс., с выходом в канал — в полтора-два раза дороже, при этом цена ежегодно вырастет примерно на 10%, делится личным опытом собеседник «Ъ-Дома». В эту стоимость входит подключение к линии электропередачи, устройство артезианской скважины и прокладка дороги от дома до ближайшей трассы.

По его оценке, аналогичный участок в Ленинградской области обойдется в десять раз дороже. Например, по пути в Финляндию на трассе «Скандинавия» рекламируются участки в поселке Отрадный, где сотка стоит 1 млн рублей и выше, отмечает собеседник, поэтому хороший участок в Финляндии найти уже не просто.

Самостоятельно или с помощью гастарбайтеров дачу в Финляндии не построить: за строительством и соблюдением строительных регламентов строго следит муниципалитет. У строительной компании должна быть финская лицензия, при этом за ее работой должен следить обладатель лицензии на надзор. Муниципальные власти устанавливают ограничения по застройке участка, которые определяют площадь дачи и строительный материал. Классическая финская дача представляет собой деревянный дом площадью до 150 кв. м высотой в полтора-два этажа, с мансардой и открытой террасой.

Жесткие ограничения касаются расстояния до береговой линии — например, вам могут разрешить построить сауну не ближе чем в 15 м от воды, а дом площадью 100 кв. м — на расстоянии 25 м. Если площадь дома составит 110 кв. м, то расстояние до воды может увеличиться вдвое. После получения списка ограничений собственник может заказать типовой или индивидуальный проект. При этом темпы строительства не сравнить с российскими: дачу «под ключ» за €200–250 тыс. можно получить уже через пару месяцев после приобретения участка, говорит один из владельцев.

Альтернативный вариант — приобретение дома в дачном поселке. Один из собеседников «Ъ-Дома» два года назад купил один из 12 находящихся в 10 м друг от друга домов с газом и водопроводом в 30 м от озера за €160 тыс. Участок площадью от 9,5 до 16 соток стоимостью €1,99 тыс. за сотку можно купить в коттеджном поселке Мете-

linniemi в Центральной Финляндии вблизи горнолыжных курортов Вуокатти, куда из Петербурга есть возможность добраться даже по воде. На таких участках разрешается построить дома до 190 кв. м. Стоимость строительства дома «под ключ» составляет €1400–1700 за 1 кв. м.

Никакого мошенничества

Процедура покупки дачи в Финляндии очень проста: с помощью квалифицированных агентов сделку можно оформить за две недели, рассказывает Лилия Цырюльникова. Права собственности реги-

стрируются в уездном суде, эта процедура занимает около месяца. Большинство покупателей пользуется возможностью оформить ипотеку на 50% стоимости с процентной ставкой 3,5–4% годовых. Для этого достаточно подтвердить свою платежеспособность справкой с работы.

По данным АРИН, кредит на постройку или покупку загородного дома можно получить под 5–5,5%. При этом, если речь идет о постройке, схема здесь кардинально отличается от российской, отмечает господин Горский: банк сам платит застройщику, а клиент спустя полгода-год по-

лучает ключ от уже построенного дома с отделкой — ДНП доставляет его до почтового ящика. Это позволяет избежать проблем с застройщиками, ремонтными бригадами и т. д.

Единовременный налог на приобретение недвижимости составляет 4% для покупателей домов или земельных участков. Ставка регулярного ежегодного налога на недвижимость в разных регионах Финляндии варьируется от 0,5 до 1%. Если вы сдаёте свою дачу в аренду, придется платить 28% налога с прибыли.

Анна Пушкарская



Даже в самых глухих уголках Финляндии хозяева домов обходятся без заборов

ПРОДАЖА!

Лесной участок 15 га с выходом к воде на Вазузском водохранилище, в Тверской области.

8(495)665-77-77
8(906)738-95-10
www.vazuza-vazuza.ru

Вазузская Ривьера

ЭТО КРИСТАЛЬНО ЧИСТАЯ ВОДА, ЧИСТЕЙШИЙ ЛЕСНОЙ ВОЗДУХ, ПРЕКРАСНОЕ МЕСТО ДЛЯ ЖИЗНИ И ОТДЫХА!

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Москва приросла предместьями



слияние

(Окончание. Начало на стр. 1)

В следующий раз аналогичная ситуация может повториться через несколько месяцев, а то и лет, когда для этого появятся более объективные предпосылки. Например, будут сформированы детальная концепция развития новых территорий и внятный градостроительный план. А пока цены будут расти более плавно. Например, в уже упомянутом ЖК «Солнцевопарк» прогнозируют, что за оставшуюся часть года жилье в комплексе может подорожать на 10%. То есть выйдет в «климатическую» для данного проекта норму 2–2,5% в месяц. Плавно продолжит развиваться и ситуация в жилом районе «Квартал А-101» (это составная часть мега-проекта А-101 по развитию территории вдоль Калужского шоссе), в котором резкого июльского перепада цен не наблюдалось. По информации девелопера проекта компании «Авгур Эстейт», на данный момент в зависимости от очередности строительства и наличия отделки цены здесь колеблются в пределах 63–89 тыс. руб. за 1 кв. м и за первое полугодие 2011 года выросли на 8%. Тех же темпов роста планируют придерживаться и в последующем.

Другой сектор

Впрочем, некоторые причины для дополнительной прибавки в цене все же имеются. Одна из них связана с общим объемом строительства на новых территориях города. По сравнению с 215 млн кв. м жилой недвижимости в Москве нынешней на присоединяемых землях жилья немного — 4,5–5 млн кв. м. Зато планы у столичных властей самые амбициозные — со временем это количество превратится в 60 млн кв. м (не считая 45 млн кв. м различных коммерческих площадей). Но это перспектива как минимум следующих 20 лет, а то и полувека, как утверждают московские чиновники. Даже при самых медлен-

ных из заявленных темпов освоения территорий ежегодно на них должно появляться не менее 1 млн кв. м жилья, а то и по 3 млн. То есть больше, чем строилось в Москве в самые лучшие годы эпохи «нулевых».

Казалось бы, раз строиться будет много, то и особого повода для быстрого роста цен не возникнет. Однако девелоперы на ближайшую перспективу дают совсем иные прогнозы. «В ближайшие два-три года, пока не решатся все вопросы, связанные с планированием новых территорий и концепцией их освоения, новых проектов здесь можно не ждать — а это недополученные рынком сотни тысяч квадратных метров жилья», — предполагает генеральный директор компании «Мортон-Инвест» Антон Скорик. — На этом фоне возрастает ликвидность проектов в новых столичных границах, а также всех ближайших к Москве активно строящихся проектов в радиусе до 15 км. Ну, и на ценах происходящее не замедлит сказаться.

Есть и еще одна причина для дополнительного подорожания недвижимости уже в нынешнем и, возможно, следующем году. И связана она не с Москвой новой, а с Московской старой. «Как мы знаем, московские тротуары сейчас обновляются, а это гигантский объем работ», — говорит директор по продажам компании «Алitteк-Девелопмент» Жанна Поталкина. — Многие заводы в настоящее время работают исключительно на реализацию данного решения, не принимая заказы даже крупных девелоперов. Дефицит вызвал резкий скачок цен на бетон, песок, щебень, да и на арматуру». «Увеличение цен на различные строительные материалы составило 25–30%, — уточняет Виктор Козлов из «Авгур Эстейт». — Это свидетельствует о повышении себестоимости строительства и, как следствие, конечных цен на недвижимость». Поэтому у тех, кто упустил первую волну подорожания новой Москвы, шансы за относительно корот-

кое время заработать на новых территориях Москвы больше, чем на Москве нынешней и Подмоскowie в целом, по-прежнему сохраняются.

Малозатяжная столица

Но новая Москва — это не только многоэтажные комплексы. Скорее даже наоборот. Поскольку основные города, расположенные вдоль Варшавского и Киевского шоссе, в состав столицы не позвали, то большинство имеющейся застройки оказалось малозатяжной — как давно построенной, так и новой. По данным компании Vesco Consulting, сейчас здесь ведутся первичные продажи в 62 организованных коттеджных поселках. На включение в состав новых столичных территорий они отреагировали так же, как и многоэтажные жилые комплексы. Например, на 5–7% в начале июля подорожали коттеджи в поселке «Драфский лес» (20 км от МКАД по Киевскому шоссе) от компании «Алitteк-Девелопмент», а второй виток повышения цен (на 10%) здесь планируется провести в сентябре. Примерно на 7% уже выросли цены в поселке «Певчие» (Киевское шоссе, 16 км от МКАД, девелопер — УК «Абсолют Менеджмент»), на 10–15% — в «Цветочном» (Калужское шоссе, 25 км от МКАД), который ведет та же компания. А в поселке «Есенино» (Калужское шоссе, 18 км от МКАД), которым занимается компания «Ферро-строй», максимальная ценовая динамика составила 25%.

Интересно, что максимальный рост цен пришелся на те проекты, где на реализацию выставлены участки без обязательного подряда на строительство. И эта тенденция наверняка продолжится. Ведь для Москвы большая доля частного жилья в новинку, и спрос на участки, где можно возвести любой подходящий покупателю объект, скорее всего, превысит интерес к остальным видам недвижимости. Правда, пока не понятен план развития новых городс-

ких территорий, не ясно, какие земли город будет резервировать под строительство инфраструктуры и по каким ценам при необходимости выкупать их. Поэтому при всей привлекательности инвестиций в новую московскую землю такие сделки пока могут оказаться довольно высокорискованными.

Риски можно отчасти снизить, если правоустанавливающие документы на земельный участок оформлены должным образом. «Если власти Москвы примут решение об изъятии участков, лица, не успевшие зафиксировать свои вещные права (право бессрочного пользования, право пожизненного наследуемого владения), то есть право собственности, окажутся в сложном положении», — рассказывает Константин Гуричев, юрист по недвижимости и земельному праву компании Sameta. — Они будут лишены возможности требовать компенсации за изымаемое имущество. Напротив, те, у кого с документами будет все в порядке, помимо компенсации стоимости домов вправе рассчитывать на возмещение стоимости земельного участка, на котором данные дома расположены».

Согласно действующему Земельному кодексу РФ, выкупная цена земельных участков не может превышать их кадастровую стоимость, которая на данный момент относительно невысока. Однако включение новых территорий в состав Москвы вызовет рост рыночной стоимости расположенных на ней участков, вслед за которым будет расти и кадастровая стоимость. «Данное обстоятельство напрямую затронет экономические интересы будущих москвичей, которые не поторопятся оформить землю до начала бурного спекулятивного роста рыночной цены на их участки», — говорит Константин Гуричев.

Ожидается и еще одно изменение, связанное с расширением Москвы. «После включения

Поселки, оказавшиеся в новых границах Москвы, дорожают на глазах
ФОТО АЛЕКСАНДРА ВАЙНШТЕЙНА

территорий в состав Москвы на них тут же начнут распространяться прописанные в Земельном кодексе правила, касающиеся населенных с пунктов, в которых проживает свыше 3 млн человек», — поясняет юрист компании «Юков, Хренов и партнеры» Светлана Выжанова. — Их суть заключается в том, что в больших городах вместе с оформлением права собственности на землю может быть наложен запрет на строительство и реконструкцию расположенных на этих участках зданий». Это одна из причин, по которой в Москве до сих пор оформить право собственности на участок непросто. При обращении за оформлением права собственности на землю одновременно проверяется и вся документация на строения. И в случае, если имеются элементы самостроя или габариты зданий выходят за пределы «красных линий», в регистрации права собственности на землю может быть отказано. Это еще одна причина зафиксировать все свои права прямо сейчас.

Таким образом, у тех, кто присматривается к покупке недвижимости на присоединяемых к Москве территориях в инвестиционных целях, есть два пути. Первый — покупать прямо сейчас, пока имеется выбор и пока на этих землях действуют законы переходного периода, не отличающиеся от подмосковных. Несмотря на то что первый ценовой скачок уже совершен, люфт для дальнейшего повышения цен имеется довольно значительный. Второй путь — выждать два-три года, когда на территорию распространятся московские законы, вместе с ними появятся и новые проекты, и внятные правила игры. Но в любом случае дешевле, чем сейчас, новая Москва уже не будет.

Наталья Павлова-Каткова

перспективы

Присоединение к Москве новых земель оказалось неожиданно не только для москвичей и «подмосковцев», но и для самих городских чиновников. В том числе и для тех, которые отвечают за градостроительные планы. Что, в каких объемах и где именно будет строиться на территории новой Москвы, пока еще известно только приблизительно.

Новую Москву нарисуют неоскоро

То, что Москва, которая оказалась тесной для 11,6 млн жителей, рано или поздно должна расширить свои границы за МКАД, стало очевидным давно. Но этот процесс так и не начинался из-за разногласий экс-мэра столицы Юрия Лужкова с господином Промовым. С приходом в мэрию Сергея Собянина отношения между столичными и подмосковными чиновниками несколько потеплели. Чтобы как-то снять напряжение со столичных дорог, Москва даже пообещала Подмоскowie помогать в строительстве транспортной инфраструктуры. Область, в свою очередь, согласилась передать Москве 500 га на месте бывших полей аэрации в Люберецком районе. В команде господина Собянина даже появилось новое выражение — «сбалансированное развитие Москвы и области». На такое развитие в 2012–2014 годах бюджет столицы готов потратить 2,7 млрд руб. Иначе говоря, все шло к мирной «аннексии» земель ближайшего Подмоскovia.

Тем не менее ни столичные чиновники, ни их областные коллеги не ожидали, что форсировать события начнет сам президент. Сразу же после выступления Дмитрия Медведева на форуме в Петербурге господин Собянин в эфире «Эха Москвы» поспешил заверить, что город не утратит столичного статуса. А подмосковный губернатор Борис Промов, находившийся в этот момент в отпуске, некоторое время и вовсе отмазывался. Далее события развивались в заданном президентом темпе: через месяц господина Собянина и Промов пришли к господину Медведеву уже с готовым предложением расширить границы Москвы на 144 га на юго-западном направлении. Чиновники мотивировали свое решение тем, что этот район практически не урбанизирован, экологически чистый и там же находится правительственный аэропорт Внуково. Впрочем, суди по всему, находящийся в Саларьево законсервированная свалка не смущает властей.

Де-юре новые территории между Киевским и Варшавским шоссе войдут в состав Москвы до конца года. По крайней мере, на это рассчитывают в мэрии

и надеются, что к запланированному сроку депутаты столицы и области утвердят решение о расширении границ Москвы.

С этого момента лихорадка по «большой Москве», наблюдаемая все это время в прессе, вероятно, сойдет на нет, а дальнейшие события будут напоминать уже кадры замедленной съемки длиной в три года. Именно столько времени, по мнению профессора Московского архитектурного института Вячеслава Глазьевца, потребуется для разработки проекта планировки, согласования документации и начала застройки новых территорий. Плата столичного департамента градостроительной политики Сергей Левкин добавляет, что теперь придется пересмотреть ранее принятый генплан развития столицы с учетом новых земель. «Как будет застраиваться новая территория Москвы, станет понятно после утверждения проекта планировки. Скоро мы объявим международный конкурс по отбору проектировщиков», — заверяет вице-мэр и глава столичного стройкомплекса Марат Хуснуллин. Вице-президент Союза архитекторов России (также занимается подготовкой конкурса) Максим Петров говорит, что интерес в работе по развитию «большой Москвы» уже проявили градостроители и урбанисты из Германии, США и Франции.

Земли под замок

В состав новой Москвы войдет практически весь нынешний Ленинский район, часть Наро-Фоминского и Подольского районов. На присоединяемых землях развернется активная стройка, обещающая в столичном стройкомплексе. Именно туда готовы переориентироваться московские девелоперы, которые опасаются сокращения своих объемов строительства из-за ограничений по застройке старой Москвы, введенных командой нового мэра.

По классике жанра в такой ситуации должны выигрывать владельцы крупных участков в новой части Москвы: им на присоединяемых территориях, по подсчетам гендиректора «Гео Девелопмент» Максима Лещева, принадлежит около 50 тыс. га. Ленинский район, где сейчас средняя оптовая стоимость земли составляет \$5–8 тыс. за сотку, а розничные цены достигают \$12–17 тыс., считается самым дорогим направлением после Рублевки и Новой Риги, говорит директор по развитию «Абсолют Менеджмент» Анна Шишкина.

Сразу после объявления новых границ Москвы крупные землевладельцы стали прогнозировать двукратный рост цен на большие участки в том же Ленинском районе. Спустя две недели те же латифундисты и земельные брокеры стали сетовать в социальных сетях о не-

гласном запрете регистрировать сделки по купле-продаже участков свыше 1 га. Подтвердить или опровергнуть эту информацию в управлении Росреестра по Ленинскому району не удалось. Столичные и подмосковные чиновники уверяют, что таких указаний управлению не давали. Но в неофициальных беседах они поддерживают идею временного моратория по сделкам. «Если бы это было бы предпринято в Сочи, то после объявления этого курорта столицей Олимпиады-2014 цены на землю в городе не подскочили бы за ночь в два раза», — приводит пример один из чиновников московского правительства.

Сочинский сценарий абсолютно не выгоден казне. В случае изъятия земель под госузда властям придется выплачивать компенсацию собственникам по рыночной цене. Впрочем, чиновники придумали законный способ не допустить роста цен на землю в новой Москве. Власти готовы зарезервировать земли под строительство того же комплекса правительственных зданий, дорог и социальных объектов. У чиновников есть возможность зарезервировать земли, находящиеся в частной собственности, на семь лет. В этот период строить на таких участках запрещено, хотя разрешается переуступать права владения. Но много ли найдется желающих купить обремененные участки? По подсчетам управляющего партнера Blackwood Константина Ковалева, под строительство того же «Истблинжмент-Сити» потребуется не более 1 тыс. га.

Стоимость границ

Выбирая новые границы столицы, мэрия, пытаясь минимизировать расходы бюджета на социальную поддержку новых москвичей, выбирала наименее густонаселенное направление, уверен профессор Вячеслав Глазьев. По прогнозам самих же чиновников, после присоединения к Москве новых территорий численность населения увеличится примерно на 250 тыс. человек. Чтобы обеспечить новых москвичей льготами на столичном уровне, по грубым подсчетам экспертов, бюджету Москвы придется увеличить свои общие расходы не менее чем на 30 млрд руб. Между тем городская казна хронически испытывает дефицит: так, на этот год доходы бюджета запланированы на уровне 1,3 трлн руб., а расходы — на 1,5 трлн руб.

Пока чиновники решают, как осваивать новые земли, желающие стать новыми москвичами уже активно начали прописываться в деревнях новой Москвы. Как бороться с возможным увеличением миграционного потока на новые земли, власти пока не очень понимают.

Антон Боровой

прямая речь

А она настоящей станет?

Андрей Исаев, первый заместитель секретаря президиума генседа партии «Единая Россия», руководитель комитета Госдумы по труду и социальной политике:

— Станет, нужно только время для этого, а в ускоренном темпе его требуется меньше. Москва будет расширяться дальше, этот процесс необратим, будут застраиваться новые районы, столица прирастет областными землями. Уверен, через несколько лет такие районы, как Реутов, войдут в Москву. Я живу в Измайлово, а это первая московская новостройка, и моя мама вспоминает, как ее старшие сестры ездили туда на трамвае, как в деревню. Они работали в сельпо, которое там находилось. Я помню дачи, там стоявшие, но сегодня этот район — стопроцентная Москва, и с новыми приобретениями столицы будет происходить то же самое.

Елена Николаева, председатель комиссии Общественной палаты РФ по социальным вопросам и демографической политике, президент Национального агентства малозатяжного и коттеджного строительства: — Станет, но это вопрос не одного десятилетия. Для полного слияния с Москвой новыми территориями, как, впрочем, и всему городу, необходимо грамотное территориальное планирование: баланс

офисных зданий и рекреационных зон, высокая транспортная доступность. Планировщикам нужно руководствоваться современными представлениями о комфортной городской среде. Мирская практика показывает, что в жилой зоне, как правило, лучше всего вести малозатяжное строительство, а офисные центры делать более высотными, кроме того, нужно развивать транспортную систему, вводить в эксплуатацию новые виды транспорта. Самое главное при этом — чтобы все принятые решения качественно исполнялись. Я имела возможность видеть старые планы Москвы и была поражена: оказывалось, в план развития города закладывалось огромное количество транспортных развязок на местах, на которых впоследствии появились многочисленные высотки. Точечная застройка сильно испортила вид современной Москвы, усложнив жизнь людям, и это нужно учесть при дальнейшем планировании города.

Игорь Вдовин, председатель правления Национального агентства прямых инвестиций:

— Что такое настоящая Москва или настоящий Париж, Лондон? Это все агломерации, которые имеют свойство к увеличению, и нельзя рассуждать, станут ли новые районы истинными или настоящими — они просто войдут в городской ареал. Это решит много проблем, в том числе транспортных. Ведь каждый день миллионы людей спешат на работу в центр Москвы и вечером едут на окраины. Застройка новых районов позволит отчасти уменьшить подобные миграции, а присоединение к столице новых территорий даст возможность вывести из центра часть бизнес-объектов. Понятно, что укрупнение города всегда улучшает транспортную доступность и общую инфраструктуру.

Вадим Дымов, владелец компании «Дымовское колбасное производство», сети книжных магазинов «Республика»:

— Конечно, станет. Предпосылки уже есть: в Москве жить невыносимо, комфорта точно нет. И поэтому такое расширение — это уже не органичный, а вынужденный рост. Теперь необходимо лишь создать условия. Если государство или даже сам город Москва создаст достойную инфраструктуру, люди сами туда уедут. Ведь любая европейская столица, будь то Париж или Лондон, сильна именно предместьями. Горожане живут в пригородах, а в центре располагаются только деловые офисы.

Борис Титов, председатель «Деловой России», предприниматель:

— Ну смогли же Бутово сделать Москвой? Москва сейчас настолько разнородная, и так мало осталось от ее исторического не только в образе, но и в духе, что возмиле любой провинциальный город — и он легко станет Москвой. То, что было раньше, — старая Москва, москвичи, все это ушло. Теперь нет критериев «столичности», и любой территории легко присоединиться и называться Москвой.

Гарри Бардин, мультипликатор:

— Она станет не Москвой, а Москвиной, растянувшейся туды и сюды, размахами, громадой, которую трудно назвать городом. Не думаю, что в такой машине будет уютно жить... Не думаю, что у желающих перестроить Москву есть какая-то концепция по сохранению архитектурного стиля, лица Москвы, вряд ли его удастся сохранить, удержать... Ко всей этой истории лучше всего применимы слова Черномырдина: «Хотели как лучше, а получились...» — Москва.

ДВА БЕРЛИНА В ОДНОМ

Объединение Москвы с областью немного напоминает слияние Западного и Восточного Берлина 20 лет назад. Точно так же объединились две территории с серьезным разрывом в экономике, разными традициями и правами собственности. Даже переезд правительства имел место — как планируется и у нас. И что же из этого получилось?

Объем инвестиций

Административно все оказалось на удивление несложно. Оба Берлина все еще были поделены на исторически сложившиеся районы, которые безо всякого передела стали частями нового города. Мэрия и земельное правительство обосновались в Красной Ратуше неподалеку от Александерплац, а немецкое правительство, которое тогда располагалось в уютном Бонне, стало потихоньку готовиться к переезду в холодный северо-восточный город. Но вместе с правительством в новый Берлин потекли и инвестиции — государственные и частные. Восточному Берлину предстоял капитальный ремонт.

Состояние недвижимости в Восточном Берлине, в отличие от Берлина Западного, было крайне запущенным. Правительство ГДР в свое время сконцентрировало свои усилия на застройке окраин города унылыми типовыми панельными домами, полностью оставив без внимания старую застройку рубежа XIX–XX веков в центре Восточного Берлина, на которую после падения Берлинской стены как раз и возник наибольший спрос. Фактически рядом с центром Восточного Берлина находились целые кварталы добротных, основательных пятиэтажных многоквартирных домов, чудом, а скорее по замыслу советского военного руководства практически не пострадавшие от бомбежек во время Второй мировой войны, оснащенные котлами, однако, соответствовало началу XX века. К примеру, центральное или хотя бы газовое отопление, ванная, а иногда и туалет в квартире не были стандартом. Поэтому после падения Берлинской стены и объединения Берлина в восточберлинское жилье сразу стали вкладываться госу-

дарственные средства. Всего же в Берлине за все это время было модернизировано почти 400 тыс. квартир, из них 340 тыс. — в Восточном Берлине, а общий объем государственных и частных инвестиций в санирование города составил 24,5 млрд марок (примерно \$15 млрд).

Особенно заманчивыми для частных инвесторов были два фактора. Переезд правительства обещал скорейшее превращение Берлина в динамично развивающийся мегаполис — развитие бизнеса, создание новых рабочих мест, увеличение населения, расцвет культуры и всего остального, что положено столице, а вместе со всем этим и рост цен на аренду недвижимости. Для города, где 85% населения арендует жилье, это особенно актуально. В то же время восточберлинские цены на недвижимость на момент воссоединения были невелики. За 1 млн марок (\$625 тыс. в то время) можно было приобрести многоквартирный дом для сдачи жилья внаем, а за 220 тыс. марок — отдельный дом-коттедж на территории города. Для сравнения: в Западном Берлине — 3,2 млн и 600 тыс. марок соответственно.

Стирание разницы

Инвестиции в недвижимость Восточного Берлина в первое десятилетие после объединения оправдывали себя: к концу 90-х годов XX века (1998 год) среднестатистическая цена за многоквартирный дом достигла 3,1 млн марок (\$1,7 млн в то время), а в Восток, оставаясь в районе 3,2 млн марок на Западе. Всего же оборот берлинского рынка недвижимости с 1991 по 1996 год вырос с 7 млрд до 21,2 млрд марок. Но уже к 2000 году он составлял только лишь 13,7 млрд марок. Эйфория по поводу динамичного развития рынка недвижимости закончилась, хотя восточные районы Берлина все еще оставляли надежду.

Несмотря на расцвет некоторых новых районов Берлина, надежды на расцвет всего города в целом, увы, не оправдались. Крупные предприятия не торопились переезжать в новую столицу вместе с правительством. Активно развивались только медийные и лоббистские структуры, креативный бизнес (кино, мода, шоу-бизнес) и разного рода

сервис. Уровень безработицы — от 14% до 19% в разные годы за последние десять лет. Платежеспособность населения также оставляла желать лучшего. Средние цены на аренду жилья долгое время оставались достаточно невысокими: в 2009 году — в среднем €5,6 за 1 кв. м. Для сравнения: в Мюнхене — €11,6, во Франкфурте — €10.

Тем не менее развитие рынка недвижимости в восточных районах Берлина продолжалось. Если цены на многоквартирные дома на Западе упали с €1,74 млн в 1999 году до €1,42 млн в 2008 году, то на Востоке они по-прежнему росли — с €647 тыс. в 1999 году до €1,27 млн в 2008 м. Тенденция очевидна: разница между Западным и Восточным Берлином неумолимо стирается. Более важным фактором, чем геополитическое расположение, становится при прочих равных престижность района. При этом интенсивное развитие восточных районов спровоцировало динамику роста рынка недвижимости и приток населения. На Западе же традиционно престижные районы Шарлоттенбург, Вильмерсдорф и частично Целендорф также не сдавали своих позиций все 20 лет. Так, наиболее высокие цены (от €2 тыс. за 1 кв. м, от 35% до 50% всех продаж) наблюдаются как в восточных районах Митте, Панков и Фридрихсхайн, так и в западных районах Шарлоттенбург-Вильмерсдорф и Кройцберг, а наиболее низкие (€1,2 тыс. за 1 кв. м, от 50% до 70% продаж) в западных районах Шпандау, Райникендорф и Нойкелльн и восточном районе Марцан.

В 2008 году по сравнению с 1999 годом население всех восточных районов Берлина, кроме Марцана и Лихтенберга, возросло на 25,5%, тогда как западные районы, из тех, что вообще могли похвастаться увеличением населения, зарегистрировали все же меньше, то 7% прироста. Новому среднестатистическому берлинцу от 18 до 30 лет, он переезжает из западных земель в восточно-берлинский район Митте. И готов платить выросшую за последние два года плату за аренду — в среднем €6,84 за 1 кв. м.

Анна Леоненко, компания «Берлин Риэлти», специально для «Ъ-Дома»

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Отбор избранных



фейс-контроль

(Окончание. Начало на стр. 1)

Однако рынок, как правило, вносит свои коррективы в ситуацию, и в результате существенная часть квартир таких клубов попадает на рынок. Чтобы отсеять людей, которые не будут вписываться однородную среду, владельцы проводят фейс-контроль.

Если квартира приобретается на первичном рынке, продолжает госпожа Вакуленко, то покупателю перед осмотром высылают анкету. Заполненная анкета отправляется застройщику, и если все данные устраивают после проверки службой безопасности, организуется просмотр объекта. Если же квартира в клубном доме продается на вторичном рынке, тогда покупателю также отправляется анкета, только уже от ТСЖ, после чего покупатель осматривает объект, и если он готов его приобрести, управляющая компания отправляет жильцов дома, устроит ли их такой сосед.

Одна из главных причин для отсева, по словам Татьяны Вакуленко, — национальность. В черный список, как правило, попадают жители Южного федерального округа, уточняет директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Дмитрий Цветков, а также бандиты и покупатели с неясными источниками доходов. Также, замечает директор департамента продаж и маркетинга компании «Домус Финанс» Андрей Лебедев, жильцы элитных домов редко хотят видеть соседей — представителей шоу-бизнеса, имеющих скандальную репутацию.

Окончательный отбор жильцов, по словам директора департамента элитной недвижимости компании Est-a-Tet Дмитрия Кузнецова, осуществляет владелец объекта, но первоначальный фейс-контроль проводит риэлтор. «Каждый сотрудник профессионального агентства является хорошим психологом, поэтому ему не составляет труда определить, стоит ли рекомендовать того или иного покупателя», — говорит эксперт.

Гости с востока

Мы решили проверить, как работает фейс-контроль на самом деле, представляясь помощниками региональных нуворишей. Согласно первоначальной легенде, я выбрал квартиру для бизнесмена из Владивостока. Регион был выбран не случайно. Во-первых, это далеко, и нет ничего удивительного в том, что миллионер из Владивостока для предварительного осмотра высылает доверенное лицо. Во-вторых, регион криминальный и коррумпированный, так что риэлторам будет нетрудно найти причину для отказа.

Продавцов трех элитных комплексов — Barkli Virgin House, Knightsbridges и «Резиденция на Знаменке» — дальневосточные предприниматели не испугали. Везде я получил радужное приглашение приехать с подтверждением, что никаких проблем с покупкой люксовой квартиры не будет. Поняв, что с такой историей отказа не получишь, мы изменили легенду.

Мой коллега Марат родом из Армении. По-русски говорит с небольшим акцентом. Этим мы и воспользовались. Сначала решили снять жилье для сына дагестанского бизнесмена, который собирается учиться в Москве. «Хозяин сказал, что бы в самом цнтрэ было! Проспект Вернадского, Митино, такого не надо! — строго уточняет Марат, усиливая акцент. — И квартира должна быть большая, ведь у мальчика друзья будут собираться, родственники часто приезжать!» Чуда дагестанского бизнесмена агенты тоже не испугались. «Шаболовка, это где? В цнтрэ?» — мой коллега все больше и больше вживается в роль. После 20 минут переговоров мы остановили свой выбор на четырехкомнатном пентхаусе площадью 400 кв. м, который расположен на вершине жилого комплекса «Созвездие Капитал». Цена вопроса — \$18 тыс. в месяц.

Всеядность элитных риэлторов нас ободрила. Следующий этап — покупка квартиры для очень влиятельного человека из Чечни. Сначала мы думали уложиться в «скромный» бюджет — \$3–4 млн, но в процессе общения с риэлторами вошли

во вкус и подняли планку. В результате договорились об осмотре двухэтажного пентхауса стоимостью \$26 млн, расположенного в Гранатном переулке, 6. Общая площадь объекта — 687,4 кв. м, высота потолков — 4 м, эксплуатируемая кровля и зимний сад.

Встречу назначаем на следующий день. Для прохода на объект нас просят выслать наши имена и фамилии. Честно говоря, я думал, что уже на этом этапе мы получим отказ. У Марата — армянская фамилия, корни моей — румынские. В общем, с «чеченской легендой» не очень-то вышло. А главное, в интернете достаточно статей моего авторства. Однако наши опасения оказались напрасны: показ объекта нам подтвердили.

Как я был чеченцем

На показ отправляемся в повседневной одежде, рассудив, что попытка принарядиться будет выглядеть, как минимум, жалкой. Да и костюмов соответствующего уровня у нас нет. Джинсы, рубашки, клубные пиджаки, кроме того, Марат вешает на себя все имеющееся у него золотые украшения. Намеренно опаздываем на десять минут. Риэлтор Ольга (имя изменено), пока поднимаемся по лестнице, рассказывает о достоинствах проекта: в доме 31 квартира, архитектор проекта — Сергей Чобан, стены украшены рельефными узорами. «Идо офиса вашему... начальнику в Москве будет недалеко!» — вдруг прибавляет риэлторша, хотя никаких намеков на фамилию потенциального покупателя мы не делали. Вероятно, Ольга имеет в виду представительство Чеченской республики, которое расположено на Новом Арбате. «Это не Кадыров», — отрезает Марат. Ольга сконфузленно замолкает на несколько минут, вероятно пытается вспомнить фамилии еще каких-либо влиятельных людей из этого региона.

Осмотрев первый этаж пентхауса, я напоминаю риэлторше, что хозяин просил в жилдом на Кремль. Стараюсь говорить медленно и как можно более низким голосом. Мне кажется, именно так должны разговаривать представители богатых чеченских бизнесменов. В реальности же с такими людьми я никогда не общался, думаю, что Ольга тоже. Похоже, что она нас боится: голос подрагивает, держится не очень уверенно.

Мой коллега все больше входит в образ. Сначала он потребовал подтверждения, что среди жильцов не будет шоу-звезд, метросексуалов и людей нетрадиционной ориентации, заметив, что в противном случае возможны эксцессы, так как хозяин очень консервативен. «Ну что вы! — уверяет нас Ольга. — Это не их уровень! Только

крупные бизнесмены!» Затем Марат начинает рассуждать, что необходимо будет поставить бронированные стекла, ведь всякое возможно. Ольга обещает пососпобствовать.

Поднимаемся на второй уровень пентхауса: эксплуатируемая кровля и зимней сад. Кремль отсюда действительно виден, но лишь с определенно го места. Ольга предлагает мне сфотографировать вид для отчета шефу. Затем, с оказией, идем смотреть «дешевые квартиры»: на втором этаже площадью 200 кв. м и на пятом — 227 кв. м. Стоимость объектов — \$5 млн и \$8,7 млн соответственно. Но эти квартиры мы отвергаем. Шестой и восьмой дома стоят совсем рядом, из-за чего многим жильцам, в том числе и будущим покупателям этих квартир, придется не любоваться видами на Москву, а встречаться глазами с жителями соседнего дома. На мой взгляд, такая перспектива не понравилась бы покупателям и куда более скромного и дешевого жилья. У свободной квартиры в жилом комплексе Гранатный, 8 та же проблема: смотреть ее жильцы будут на жильцов дома № 6. В результате в наш шорт-лист попадает только пентхаус. «Проблем при продаже не будет?» — спрашиваю я. — Отношение к чеченцам, сами знаете, какое! А человек большой, серьезный, плохо будет, если он обидится». «Никаких! На встрече только условия сделки обсудят — и все!» — обещает риэлторша.

Бизнес или клуб

Фейс-контроль, говорит генеральный директор компании Welhome Анастасия Могилатова, возможен в двух формах: открытой и скрытой, которая используется застройщиками на более частот. Сегодня, по мнению эксперта, только компания State Development, реализующая элитные комплексы Art House и Skuratov House, открыто заявляет о наличии фейс-контроля. Мы решили провести «чеченский» эксперимент с ЖК Art House. Этот жилой комплекс первоначально планировалось сделать «клубом одиноких сердец»: застройщик думал, что проект заселят одинокие молодые мужчины и девушки. Но таких среди богатых покупателей оказалось немного. В итоге, рассказывает управляющий партнер компании Maufair Properties Мария Маркарова, большинство купивших квартиры в жилом комплексе, люди семейные. Сегодня застройщик продвигает другую концепцию этого проекта. По словам Дмитрия Кузнецова, главный принцип формирования состава жильцов в проекте Art House — это интерес к современному искусству.

Обзваниваем несколько риэлторских компаний, реализу-

В элитном доме «Гранатный, 6» рады любому покупателю, который готов заплатить за пентхаус \$26 млн ФОТО ГЕНАДИЯ ГУЛЯЕВА

ющих этот объект, со своей чеченской легендой. Продавцы уверили нас, что проблем не будет, но предварительно нужно предоставить информацию о клиенте. В анкете, которую нам выслали на электронную почту, 20 вопросов, начиная от обычных (ФИО, адрес постоянной регистрации, компания, должность) и заканчивая бо-



В поселке Agalarov Estate серьезный фейс-контроль, но вряд ли он распространится на вторичные продажи ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

лее специфичными (хобби, марка автомобиля, домашние животные). Дальше мы решили эксперимент не продолжать по двум причинам. Во-первых, мы слишком заигрались и пора было уже заканчивать, а во-вторых, обнаружили, что фейс-контроль в данном проекте все-таки есть. Правда, в кулуарных беседах риэлторы уверяют, что анкета лишь формальность и если бы наша легенда была правдой, то квартиру практически в любом из клубных домов, в том числе в Art House, «наш хозяин» скорее всего приобрел бы без особых проблем.

«Если появится покупатель по имени Айман аз-Завахири (преемник Осамы бен Ладена, новый лидер „Аль-Каиды“). — „Ъ-Дом“, то его, скорее всего, попросят фамилию сменить

и продадут объект, — пошутил один из экспертов. — Это все-таки в первую очередь бизнес». «Если застройщику не нравится клиент, но последний заинтересован в покупке и не торгуется, — говорит Анастасия Могилатова, — то девять шансов против одного, что застройщик продаст ему квартиру». Управляющий директор компании «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский считает, что фейс-контроль в большинстве проектов лишь формальность. «И до кризиса, когда рынок был на подъеме, отказывали крайне редко, — замечает он. — Что уж говорить про нынешнюю ситуацию, ведь рынок элитного жилья еще не пришел в себя после кризиса и девелоперы до сих пор имеют трудности с реализацией квартир».

Татьяна Вакуленко замечает, что даже если застройщик осуществляет строгий фейс-контроль, то владельцу квартиры никто не может помешать перепродать ее кому угодно. Поз-

тому, уверены эксперты, клубные принципы и фейс-контроль в большинстве проектов лишь маркетинговый ход.

Что касается меньшинства, то один из настоящих проектов для избранных — коттеджный поселок Agalarov Estate. Чтобы приобрести там жилье, по словам Евгения Скоморовского, соискатели должны пройти очень серьезное собеседование с владельцем, а затем подписать договор о строгом соблюдении установленных правил.

Впрочем, потенциальным покупателям, которые не вписались в эти стандарты, надо просто подождать. Со временем коттеджи поселка выйдут на вторичный рынок, и помешать владельцам объектов продавать их «невзирая на лица» покупателям, будет практически невозможно.

Денис Тыкулов, главный редактор «Идеэтотдом.ру», специалист для «Ъ-Дома»

ВРЕМЯ ПРИШЛО!

АКЦИЯ 9:9:9

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО

DOMINION

гармония стихий

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

М. УНИВЕРСИТЕТ

- Собственность за 14 дней
- Особые условия по машиноместам
- Охраняемая территория 8 га
- Ипотека **ВТБ24** от 8%
ВТБ 24 (ЗАО), Генеральная лицензия Банка России № 1623

232-08-08

www.kvartal-dominion.ru

МАГИСТРАТ
НЕ ДАВАЮЩИЙ
УСЛУГИ ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ
ДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Срок проведения акции с 01 по 31 августа 2011 г. Подробности об акции можно получить по телефону (495) 232-08-08

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «НАБЕРЕЖНЫЙ»

Вторая линия, г. Долгопрудный,
2 км от МКАД, рядом с каналом им. Москвы.

ТАУНХАУСЫ

112-202 кв. м

- Поселок заселен
- Охраняемая территория
- Все городские коммуникации
- Стоимость от 6 160 000 руб.
- Рассрочка до 5 лет

Застройщик: ООО «Актис-Строй»
тел. +7 (915) 016 0160 www.aktis-stroy.ru

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.aktis-stroy.ru

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Виллами по воде

рекреация

Сегодня все большее количество загородных поселков может похвастаться наличием собственного искусственного водоема. Затраты не его реализацию относительно малы, зато стоимость коттеджей автоматически возрастает минимум на 10%. Одна беда: за самодельными озерами и прудами необходимо тщательно следить и добросовестно их эксплуатировать. Но многие застройщики машут на них рукой.

Магия H₂O

Как известно, в мире существуют три вещи, на которые человек может смотреть бесконечно долго, — это огонь, вода и как другие работают. И если говорить о воде, то девелоперы загородных поселков давно взяли эту людскую слабость себе на вооружение. Коттеджи и таунхаусы, расположенные в непосредственной близости от реки, озера или пруда, покупаются в первую очередь и, соответственно, стоят дороже. «Прудик или ручей на участке — фактор, значительно повышающий привлекательность объекта, прежде всего на эмоциональном уровне. На воде, что называется, глаз отдыхает», — комментирует Олег Сугеньков, генеральный директор «Мизель — Инвестиции в малозаточное строительство».

Вместе с тем многие объекты загородной недвижимости находятся вдали от природных рек и озер. И в этом случае предприимчивые застройщики решают проблему путем создания на земельных участках искусственных водоемов. Причем большинство крупных строительных компаний обходится своими силами, поскольку имеют в штате специалистов, которые занимаются ландшафтным проектированием. Если таких сотрудников нет, девелоперы обращаются за помощью к фирмам, специализирующимся на ландшафтном дизайне. Как правило, в перечень их услуг входит строительство и благоустройство искусствен-



Искусственный пруд может стать как полноценной зоной отдыха...

ных водоемов, так как это весьма распространенный и популярный элемент, придающий изысканности пейзажу.

В настоящий момент «сделанная вручную» вода, по словам Алены Прохиной, директора департамента загородной

недвижимости Chesterton, присутствует в таких поселках, как Millennium Park, «Тринфилд», Monteville, Madison Park, «Мо-



...так и произведением ландшафтного искусства

На гольф-поле искусственные водоемы не только элемент дизайна, но и дополнительная полоса препятствий для игроков

циркулировать ее. Именно для этого и делают фонтаны, водяные горки или водопады, которые не дают воде застаиваться. Дело в том, что в природе эта циркуляция предусмотрена подводными родниками, к тому же естественный водоем со своей флорой и фауной сам заботится о себе. Искусственный водоем требует к себе повышенного внимания», — соглашается Игорь Зауольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод, что наличие в коттеджном поселке самодельной воды считается престижным. Искусственные водоемы создаются для улучшения ландшафтного дизайна и, как следствие, повышения его привлекательности в глазах будущих жителей. Эта опция также увеличивает ценник на примыкающие к водоему участки и скорость их продаж. Кстати, средняя стоимость 1 кв. м водной поверхности составляет 1,5–2,5 тыс. рублей, включая материалы и саму работу. «В целом на стоимость домовладения наличие в поселке водоема влияет незначительно. Скорее это имиджевый шаг для того, чтобы разнообразить досуг жителей и придать проекту уют и красоты», — подытоживает Павел Трейвас. «Цена может увеличиться процентов на десять только у тех участков, которые расположены в непосредственной близости от водоемов». Но, так или иначе, сегодня таких проектов становится все больше.

Неглубокий апгрейд

В настоящее время в ряде поселков делаются искусственные водоемы на основе уже имеющихся ручей или прудов путем облагораживания, запруживания, создания дамб и расширения. В качестве подобных примеров Алла Прохина, директор департамента загородной недвижимости Chesterton, приводит поселки «Резиденция Бенилюкс», «Агаларов Эстейт», «Довиль», «Николино», «Чистые пруды». Например, в поселке «Довиль» маленькую речку с небольшим «болотцем» превратили в прекрасное большое озеро, на котором находится ресторан, а также можно плавать на лодках. В «Николино» также облагородили реку, на берегу расположен ресторан с собственным пляжем, сезонными, и можно брать лодки для прогулок», — поясняет Алла Прохина.

В большинстве случаев при создании искусственных водоемов никакие согласования не требуются. Их надо получать только тогда, когда водоем делается на основе уже имеющегося, расположенного в водоохранной зоне. «Обычно согласование проходит одновременно с согласованием общего проекта поселка. Если водоем соответствует всем необходимым нормативам, его согласование не вызовет никаких сложностей или удлинения сроков прохождения данной процедуры», — говорит Виктор Сюков.

Георгий Береговой

нолит», «Клуб 20'71», «Княжье озеро», «Троица», «Терехово», «Монастырское озеро» и других. Например, Millennium Park, расположенный на 19-м км Новорижского шоссе, имеет общую площадь 285 га, из них около 30 га отведены под рекреационные зоны. «Четверть этого пространства отдана под озера и каналы. Площадь самого большого озера 3,1 га, глубина достигает 12 м. Общая протяженность рукотворных каналов, а всего их десять, составляет 5 км», — отмечает Павел Трейвас, коммерческий директор Villagio Estate. «Вокруг каналов организованы прогулочные зоны, украшенные скульптурами и беседками для отдыха. На территории самого большого озера частично оборудован пляж».

В «Тринфилде» (23-й км Новорижского шоссе) сделан лишь один рукотворный водоем — озеро площадью 3 га в центральной части поселка. На берегу озера в этом году был открыт песчаный пляж с шезлонгами, волейбольной площадкой и летним кафе. Кстати, во многих строящихся поселках также предусмотрено возведение искусственных водоемов. Среди них — «Новорижский», «Перелески» (делается водная горка для 14 домов центральной бульвара), «Сосновые берега», «Усадьба», «Истринская долина» и ряд других. «Мы планируем создать искусственный пруд площадью около 200 кв. м в поселке экономкласса «Шелестово» в Истринской долине. Поселок граничит с лесом, но до ближайшего водоема 3 км (Истринское водохранилище), поэтому появилась идея создать свой собственный пруд. Такие объекты повышают привлекательность участков/домовладений за счет появления интересных общественных территорий и мест притяжения жителей», — рассуждает Алексей Иванов, руководитель проектов компании «Вектор Инвестментс».

После выбора типа водоема в зависимости от формата проекта выкапывается соответствующий котлован. Затем котлован покрывается специальной пленкой ПВХ, ставятся электронасосы, которые создают циркуляцию воды. Возле каждого узла для забора воды устанавливается фильтр, который выполняет функцию защиты насоса от грязи. На зиму искусственные водоемы обязательно закрывают, насосы убирают, а воду сливают. Если оставить на зиму пруд без ухода, то от морозов и перепадов температур возникает риск разрыва ПВХ-полотна.

«Обычно строительство небольшого водоема занимает порядка двух-трех недель. Котлован выкапывается вообще за один день. Но не стоит забывать о том, что сроки исполнения заказа зависят от сложности проекта. То есть они могут растянуться на все лето, а то и на несколько лет», — делится опытом Анатолий Наттыльник, инженер-гидротехник Prud.ru (компания занимается строительством и обустройством природных и рукотворных водоемов). «Любой водоем или пруд индивидуален и по своему уникален. Двух одинаковых проектов я в своей практике не встречал. И дело не только в фантазии клиента, но и в особенностях земельного участка».

Водный hand made

Рукотворные водоемы Ренат Хасанов, генеральный директор компании «Радай» (занимается строительством и обустройством природных и рукотворных водоемов), разделяет на несколько видов: малые (площадью до 50 кв. м) выполняют исключительно декоративную функцию, рыбу в них практически не разводят, а купаться нельзя; средние (50–150 кв. м)

обычно представляют собой озеро, водопад или небольшой ручей; большие (от 150 кв. м) могут быть местом для купания или служить для активного разведения рыбы. Помимо этого существуют искусственные водопады и фонтаны.

Процесс создания искусственного водоема состоит из нескольких основополагающих этапов. Сначала определяются его стиль и дизайн, а также наличие дополнительной ландшафтной архитектуры и инфраструктуры. Другими словами, первый этап создания водоема — это разработка детального проекта, который не просто будет визуализировать идею — форму, размеры, окружение, но и будет учитывать рельеф местности, а также то, как он вписан в ландшафтный дизайн всего участка. «Начиная от оформления водоема, заканчивая его гидроизоляцией все должно быть выполнено на самом высоком уровне. Иначе мечта о собственном пруде превратится в ландшафтный дизайн всего участка. «Начиная от оформления водоема, заканчивая его гидроизоляцией все должно быть выполнено на самом высоком уровне. Иначе мечта о собственном пруде превратится в ландшафтный дизайн всего участка».

После выбора типа водоема в зависимости от формата проекта выкапывается соответствующий котлован. Затем котлован покрывается специальной пленкой ПВХ, ставятся электронасосы, которые создают циркуляцию воды. Возле каждого узла для забора воды устанавливается фильтр, который выполняет функцию защиты насоса от грязи. На зиму искусственные водоемы обязательно закрывают, насосы убирают, а воду сливают. Если оставить на зиму пруд без ухода, то от морозов и перепадов температур возникает риск разрыва ПВХ-полотна.

«Обычно строительство небольшого водоема занимает порядка двух-трех недель. Котлован выкапывается вообще за один день. Но не стоит забывать о том, что сроки исполнения заказа зависят от сложности проекта. То есть они могут растянуться на все лето, а то и на несколько лет», — делится опытом Анатолий Наттыльник, инженер-гидротехник Prud.ru (компания занимается строительством и обустройством природных и рукотворных водоемов). «Любой водоем или пруд индивидуален и по своему уникален. Двух одинаковых проектов я в своей практике не встречал. И дело не только в фантазии клиента, но и в особенностях земельного участка».

Чем сложнее рельеф и чем он более неровный, тем интереснее и креативнее объект можно сделать. «Кроме того, важно учитывать наличие грунтовых вод и высаженных на участке деревьев. Вкупе все эти факторы оказывают непосредственное влияние на сложность и качество конечного продукта», — добавляет Ренат Хасанов.

Цветет и пахнет

Разумеется, не последнюю роль в успешности подобных проектов играет квалификация подрядчиков (как разработчиков самого проекта, так и тех, кто будет вести строительные работы). «В противном случае компания рискует сделать такой «водоем», который первым же летом зацветет и запахнет и, кроме неприятного запаха и комаров, ничем не сможет порадовать жителей своего поселка», — разводит руками Виктор Сюков, заместитель генерального директора «Алтек Девелопмент» (девелопер поселка «Трафские пруды»). Почти в самом центре этого клубного поселка находится искусственный пруд, площадь по зеркалу воды составляет 15 тыс. кв. м. К водоему прилагается достаточно разветвленная инфраструктура: набережная, кафе с террасой, лодочная станция, пляж, волейбольная площадка, а также детский пляж с игровой площадкой, неглубокой водой и прямым доступом детей к воде.

Но чтобы все это великолепие успешно функционировало, за ним нужно постоянно ухаживать и следить. «Эксплуатация водоемов требует немалого времени и сил. Воду следует сливать не менее чем раз в два года. Обмен воды рекомендуется осуществлять минимум на 30%. Для этого нужны фильтрующие установки. А сами фильтры необходимо промывать раз в две недели», — утверждает Ренат Хасанов. «Если в пруду плавают рыбы, контроль качества воды должен быть еще более жестким. К тому же их надо постоянно кормить. Осенью водоем готовят к зиме, после зимы его чистят, а потом готовят к летнему сезону. А следующей осенью опять все по новой», — констатирует Анатолий Наттыльник.

Иными словам, тут все зависит от добросовестности и ответственности будущей управляющей компании. «Самая главная трудность — это удерживать воду и одновременно

Жилой комплекс бизнес-класса на Мытной

Английский Квартал

500 00 20 { ПИК ГРУППА } 232 03 03

englishkvartal.ru

... Маленькая Англия в Большой Москве

ЛЕТО... ОТДЫХ... -3% ОТДЫХ... ЦЕНЫ... ДО 31 АВГУСТА 2011г.

*Подробности на сайте www.pik.ru