





Как валютные колебания скажутся на рынке жилья 2 Чем выгодно сезонное страхование недвижимости 3 Эксплуатационные расходы в загородных домах в сравнении с городскими квартирами 9 Почему взлетели цены в центре «Новой Москвы» 10 Что происходит с элитным жильем в тех местах, где оппозиция проводит митинги и манифестации 11

В отличие от пронизанного европейским воздухом Петербурга, Москва нечасто давала себя строить архитекторам-иностранцам. Среди холмов и куполов они чувствовали себя чужаками. Тем не менее интерес застройщиков и покупателей к иностранным авторам архитекторам и дизайнерам — то и дело просыпается, особенно если дело касается элитных домовладений.

Цизаин с акцентом

сотрудничество

Бумажные шедевры

Первые проекты от звезд архитектуры и дизайна мировой величины стали появляться в Москве в начале нулевых. Тогда московская архитектурная практика была довольно сильно отброшена назад, все передовые идеи воплощались на Западе, и привлечение к проекту знаменитого иностранца в разы поднимало престиж объекта. Настоящий шквал идей и проектов от именитых архитекторов обрушился на Москву в середине 2000-х. Однако до реализации проекты доходили в исключительно редких случаях.

Любимчиком публики — как для власти, так и для инвесторов — стал в то время британский гуру хай-тека Норман Фостер. Сначала он предложил построить в «Москва-Сити» самый высокий небоскреб в Европе — башню «Россия». Затем спроектировал самое широкое высотное здание «Хрустальный дворец» в Нагатинской пойме. И напугал всю архитектурную общественность своим распадающимся на дольки громадным домом-апельсином, который по замыслу инвестора, компании «Интеко», должен был появиться на месте ЦДХ. Однако несмотря на любимый российскими девелоперами «размерчик», кризис не дал разыграться воображению архитектора более чем на бумаге, точнее,

Еще более драматично разворачивались отношения первопрестольной с голландцем Эриком ванн Эгераатом. Именно этот архитектор был первым варягом, которого призвала руководить своими проектами компания Capital Group, также ставшая на



Интерьер жилого дома Barkli Park от Филиппа Старка фото юрия мартьянова

этом поприще первопроходцем среди российских девелоперов. В итоге созданные

архитектором проекты коттеджного поселка Barvikha Hills с подземными дорогами и небоскреб «Москва-Сити» «Город столиц» из-за разногласий с инвестором завершали уже другие архитекторы. А предложенный им проект дома «Русский авангард», стилизованный под работы великих русских живописцев, несколько раз поменяв места дислокации, и вовсе был свернут тогдашним столичным мэром Юрием Лужковым.

В итоге до кризиса иностранцами было построено лишь несколько проектов среди них внушительный по размеру многофункциональный комплекс с апартаментами «Легенда Цветного» в историческом центре города на пересечении Петровского и Рождественского бульваров, архитектурный проект которого сделан американским бюро NBBJ, а дизайн холлов и квартир - итальянцем Массимо Йозе Гини.

Кризис заставил девелоперов отказаться от амбициозных идей, в которых были задействованы именитые зарубежные архитекторы. «Бумажным» остался и проект МФК «Волна» на Живописной улице, выполненный для Capital Group британским архитектором, обладательницей самой престижной в архитектуре Притцкеровской премии Захой Хадид.

Новые проекты

На данный момент на московский элитный рынок вышли три новых проекта с участием зарубежных дизайнеров. Элитный жилой дом Barkli Park, архитектурный проект которого создал культовый французский дизайнер Филипп Старк. Элитная новостройка на Остоженке Barkli Virgin House с участием английского дизайнера Келли Хоппен. И строящийся клубный дом «Бурденко, 11» с интерьерами холлов от дизайнера Элен Бенаму.

Barkli Park Филиппа Старка строится неподалеку от Театра российской армии (улица Советской Армии, 6). Комплекс состоит из двух жилых башен — «Белой» в 12 этажей, где будут квартиры с отделкой, и «Терракотовой» в 14 этажей, с квартира-

ми без отделки. (Окончание на стр. 7)

Ход конем

инфраструктура

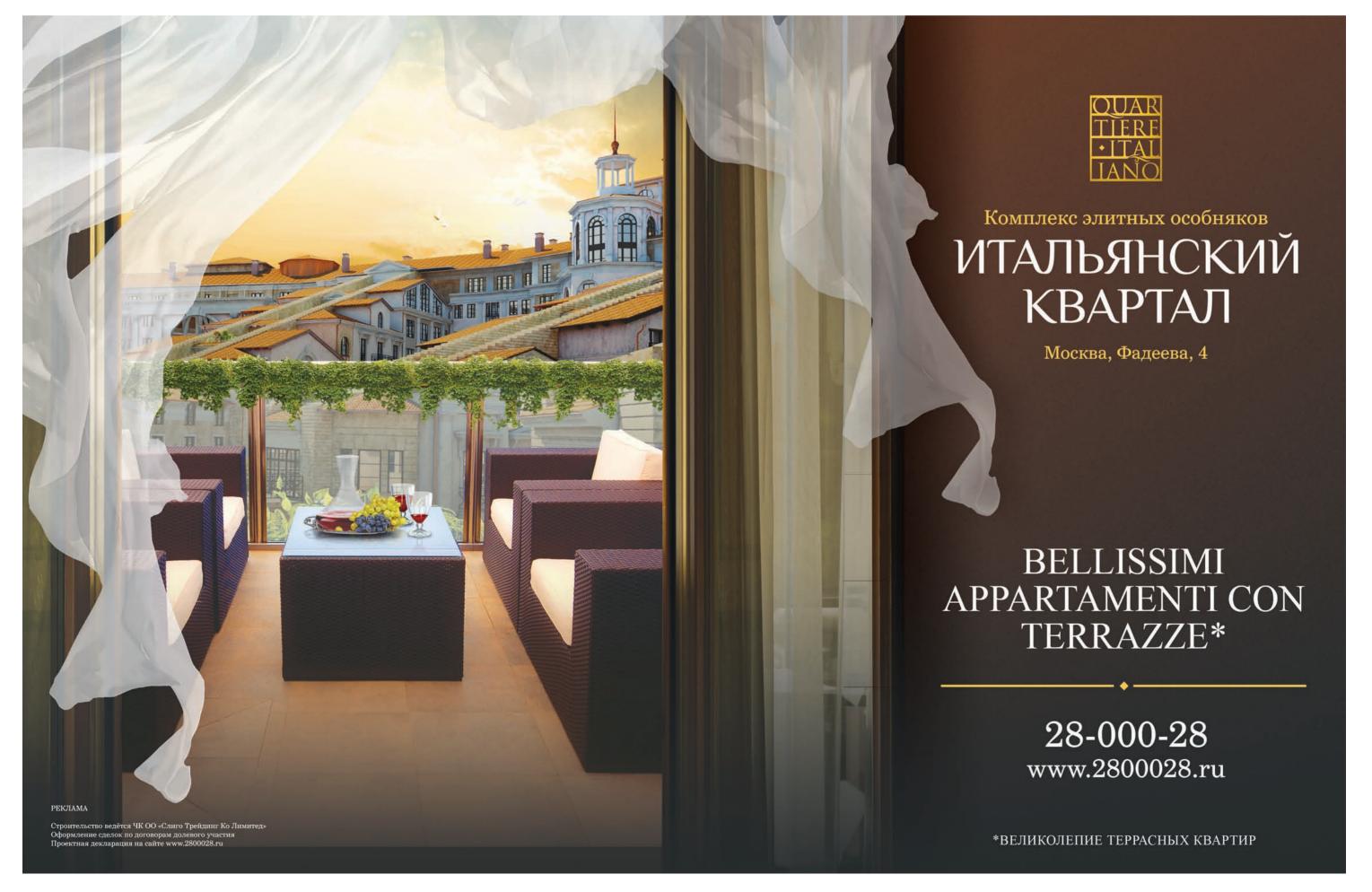
Завлекать покупателей наличием в самом поселке или в непосредственной близости от него инфраструктуры для занятий конным спортом стало на рынке загородной недвижимости чуть ли не главным трендом нынешней весны. Буквально за один месяц о появлении или расширении подобных проектов заявили по меньшей мере три компании.

Без цокота копыт

В Москве довольно много владельцев лошадей, которые, не имея собственных конюшен, арендуют денники и услуги по уходу за животными в конноспортивных заведениях. Таких заведений в окрестностях Москвы наберется более полусотни, и аренда денников пользуется очень высоким спросом. Скажем, в конюшнях на Рублевке до 40–45% лошадей частные, по Новой Риге таких около 35%. В клубах по Каширскому и Варшавскому шоссе чуть меньше — примерно 25-30%. Но это не потому, что услуга по содержанию лошадей пользуется здесь меньшим спросом, а скорее потому, что конюшен меньше, а в лучших из них сформирован внушительный лист ожидания.

Очевидно, что владельцы лошадей были бы не против того, чтобы их любимцы жили неподалеку. Достойное соседство им составили бы те, кто собственных лошадей не имеет, но занимается верховой ездой, посещает соревнования по конному спорту или просто любит общаться с лошадьми. Однако поселиться рядом с лошадьми не так просто: большинство подмосковных конноспортивных комплексов существует автономно, без какой-либо привязки к жилым объектам. По данным департамента загородной недвижимости компании Blackwood, доля проектов, в составе которых имеются конноспортивные клубы, не превышает 1% от общего объема загородного рынка.

(Окончание на стр. 8)



В ожидании волны

На рынке городской недвижимости Москвы в мае произошло снижение активности покупателей. По сравнению с аналогичным периодом 2011 года число сделок с квартирами снизилось на 3,7%, а по сравнению с апрелем текущего года глубина падения составила 22,5%. Рынок входит в спячку до осени, однако спрос может вернуться раньше, чем ожидается, если валютные колебания и коррекции на мировых финансовых рынках будут существенными.

Снижение спроса

Если верить статистике, то май в этом году на рынке городских квартир выдался не самый лучший. Так, по данным управления Росреестра по Москве, в последнем весеннем месяце 2012 года в столице было зарегистрировано всего 6974 сделки сжильем, что на 3,7% меньше, чем за аналогичный период прошлого года (7247), и на 22,4% — чем в апреле 2012 года (8992).

«В мае мы увидели традиционный спад покупательской активности из-за длительных майских каникул: три недели затишья, — говорит управляющий директор агентства "Усадьба" Наталья Кац.— Последовавший за ними резкий рост курса доллара привел к тому, что в сегменте элитного жилья спрос достаточно низок и продавцы и покупатели выбрали выжидательную позицию».

«Второй квартал на рынке элитной недвижимости всегда стагнирует, так как начало летнего периода связано с отпускным периодом», — соглашается управляющий директор Contact Real Estate Денис Попов. По словам управляющего партнера НСКА Юрия Гольдберга, майские праздники повлияли на количество сделок и некоторые застройщики уже даже начали предлагать летние скидки, чтобы поддержать продажи.

Разнонаправленные векторы

Застройщики жилья экономкласса с таким тезисом не согласны. «Обычно май — мертвый сезон на рынке недвижимости. Однако в этом году длинные майские праздники на активность покупателей никак не повлияли. Май на рынке новостроек экономкласса выдался на удивление оживленным: продажи квартир в наших объектах выросли приблизительно на 30% по сравнению с маем прошлого года»,— рассказывает гендиректор Galaxy Group Евгений Штраух. «В течение мая кардиналь-

ных изменений здесь не происходило ни с точки зрения спроса, ни с точки зрения цен. Прежде всего это связано с тем, что практически вся первая половина месяца была фактически нерабочей. Многие к официальным майским праздникам приурочили очередной отпуск», — возражает гендиректор «МИЦ-Недвижимости» Наталья Соломонова. По словам коммерческого директора DNA Realty Евгения Данилова, в начале месяца на рынке действительно было полное затишье, но в конце мая покупатели активизировались и стали интересоваться приобретением недвижимости как на первичном, так и на вторичном рынке.

ности, но в них не учитываются те сделки, которые начались в конце месяца и еще не были зарегистрированы. Скорее всего, эти покупки найдут свое отражение уже в статистике июня»,— утверждает господин Данилов. «Спрос на жилую недвижимость в мае оставался весьма высоким. В этом смысле нынешний май даже несколько удивил. Количество обращений в компанию с целью приобретения квартир превысило

на 3% показатели "полного" ап-

реля, а это немало. А ведь в мае

основная работа началась пос-

ле 15-го», — подтверждает уп-

равляющий партнер Spencer

Estate Вадим Ламин.

«Данные Росреестра, возмо-

жно, и близки к действитель-

Евгений Штраух считает, что всплеск интереса к квартирам в мае был связан с резким изменением курса доллара. «Вероятнее всего, в мае активность покупателей была связана с ростом курса доллара. Впрочем, мы в течение всей весны наблюдаем довольно любопытную тенденцию: увеличение спроса на новостройки и высокий уровень продаж», — отмечает эксперт. По словам Евгения Данилова, многие инвесторы, почувствовавшие грядущую напряженность на фондовом и финансовом рынках, решили переждать смутные времена, инвестировав деньги в квартиры: «Доходность таких вложений может составлять от 10% до 40% годовых, и главное, на коротком промежутке времени эти вложения почти безопасны, так как рынок недвижимости очень инертен и даже в случае новой волны кризиса он отреагирует на нее далеко не сразу».

Два сценария

Впрочем, цены на квартиры в мае отреагировали на снижение спроса и на рост курса доллара. «В среднем по Москве за май цена квадратного метра на "вторичке" снизилась на 3% и составила 169,1 тыс. рублей. Долларовая цена "квадрата" также уменьшилась на 7,2% и \$5,5 тыс. С начала 2012 года стоимость квадратного метра в рублях выросла на 1,4%, в долларах — на 3,6%»,— подсчитал руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимос-

ти» Дмитрий Таганов. По данным «Азбуки жилья», средневзвешенная цена 1 кв. м в новостройках Москвы (без учета элитных объектов) возросла на 0,1% относительно предыдущего месяца и по итогам мая составила 162,6 тыс. руб. На вторичном же рынке, по данным аналитиков компании, средняя цена предложения в мае 2012 года составила 190,8 тыс. руб./кв. м, что на 1,0% выше значения предыдущего месяца и на 5,8% — значения декабря 2011 года.

Сейчас эксперты затрудняотся сказать, как будет развиваться ситуация в дальнейшем. «Насчет изменения цен к концу года сложно сейчас что-то предполагать, так как развитие ситуации может происходить по двум сценариям. При общей стабильности макроэкономической ситуации рост цен будет примерно на уровне инфляции — от 10% до 15% (в Подмосковье — 10-11%, в Москве — 12–15%). Однако происходящие на валютном рынке колебания, общее информационное поле о грядущем кризисе настораживают. И если предположить, что произойдет дестабилизация экономической обстановки, увеличится уровень инфляции, то это может привести к остановке или снижению цен», -- говорит гендиректор «МИЭЛЬ-Новостроек» Ма-

рия Литинецкая. Антон Черниговский

Закрытие сезона

Подмосковье

В мае сделки заключают в основном те покупатели. которые интересуются уже готовыми к заселению домами на лето, но не успели приобрести их в первые месяцы весны. Впрочем, частично сезонный спрос нивелировался затишьем, связанным с затяжными майскими праздниками, во время которых большая часть продавцов и покупателей находились за границей.

На все готовое

Рынок загородной недвижимости в 2012 году радует продавцов и риэлторов куда сильнее, чем в 2011-м. И если цены на загородные дома практически не растут, то число сделок уверенно движется вверх. По словам экспертов, с начала 2012 года число сделок с загородной недвижимостью уверенно росло. В мае из-за затяж ных праздников темпы роста рынка несколько замедлились, но падение спроса не было таким существенным, как годом ранее. «Вследствие продолжительных праздников май на загородном рынке жилья характеризуется ценовой стабилизацией и снижением уровня сделок в пределах 5-10% от прошлого месяца», -- говорит ведущий эксперт аналитического центра корпорации «Инком-Недвижимость» Вера Потехина.

Однако, как уточняет коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов, падение могло быть еще более глубоким, если бы на рынке не присутствовали покупатели, которые не успели приобрести дом на лето, и именно они в мае реализовывали свой отложенный

спрос. «Такие клиенты в основном интересуются готовыми к заселению домами, поэтому в этом сегменте рынка спрос оставался стабильно высоким. А вот покупатели, которые планировали приобрести участок с подрядом или без него, в большинстве своем отложили сделки на осень-зиму», — отмечает господин Данилов.

«Первые две недели мая наблюдался заметный спад как по звонкам и показам, так и по активности клиентов в целом. Хотя были и такие клиенты, которые, воспользовавшись выходными днями, достаточно активно смотрели объекты. Вторая половина месяца, на наш взгляд, стала достаточно динамичной», соглашается Алсу Хамидуллина, руководитель департамента элитной загородной недвижимости Contact Real Estate. «Мы видим активный спрос на таунхаусы и дома в ценовой категории до 15 млн руб., на традиционных направления — Успенское, Новорижское, Киевское, Калужское, а также на все остальные предложения, находящиеся в непосредственной близости от МКАД, на ближнем Осташковском, Алтуфьевском и Минском шоссе. Как правило, это покупка альтернативы городской квартире», — добавляет управляющий директор агентства «Усадьба» Наталья Кац.

Спада не будет

Всего по итогам мая на рынке загородной недвижимости экспонировалось 708 коттеджных поселков, в которых к продаже предлагалось 53,2 тыс. объектов, подсчитали в «Инком-Недвижимости». По данным Веры Потехиной, основной объем предложения первичного загородного рынка приходится на объекты экономкласса — 84% от общего числа выставленных на продажу объектов; 7% относится к бизнес-классу, 4% к премиум-классу и 5% — к де-люкс сегменту.

«Средние цены предложения для объектов экономкласса на текущий момент не превышают 3,8 млн руб., бизнес варьируется на уровне 16,2 млн, премиум — 31,7 млн и де-люкс — 58,6 млн руб.»,— говорит госпожа Потехина. По словам Евгения Данилова, такие цены держатся на рынке уже довольно давно, а существенного их роста или снижения пока не происходит. «В течение мая 2012 года рост цен на первичном рынке загородной недвижимости Подмосковья зафиксирован не был», — подтверждает руководитель департамента проектного консалтинга компании Welhome Татьяна Шарова.

Возможно, полагает Евгений Данилов, рост курса доллара спровоцирует некий скачок цен в сегменте бизнес- и элит-классов, но если увеличение цены будет существенным, то многие покупатели могут отказаться от сделок и занять выжидательную позицию. Если же никаких серьезных изменений не будет, то рост цен на элитную загородную недвижимость по итогам года составит около 7%, а в сегменте эконом- и бизнес-класса — в пределах 10%, прогнозируют Татьяна Шарова и Евгений Данилов. «До конца лета спрос останется достаточно стабильным, а возможно, и чуть вырастет, ввиду того что прошли все выборы, новые назначения, экономическая ситуация начинает проясняться. Поэтому летнего спада на рынке элитного загорода мы не ожидаем», — резюмирует Алсу Хамидуллина.

Антон Черниговский

День победы арендаторов

В мае на рынке аренды квартир в Москве наблюдается традиционное затишье. Большинство арендодателей и арендаторов в первой половине месяца покидает Москву, поэтому организовывать показы и вести переговоры в этот период становится проблематично. Правда, именно в мае на рынке аренды появляются сезонные квартиры, которые сдаются на 15-20% дешевле круглогодичных предложений, что приводит к снижению средних по рынку ставок аренды.

Конвертация сделок

Май уже давно называют мертвым месяцем на рынке недвижимости. Из-за длинных праздников, которые идут друг за другом, деловая активность в последний весенний месяц очень сильно снижается. Рынок аренды квартир не исключение. «В мае на рынке аренды всегда наблюдается затишье»,—говорит руководитель управления аренды квартир «Инком-Недвижимости» Галина Киселева.

«Традиционно количество

за счет выпадения из активной работы первых двух недель. Так было и в этом году. Количество звонков с конца апреля и до середины мая было минимальным. Однако потом отложенный спрос компенсировал пассивность рынка в первые недели, выровняв показатели мая до среднестатистических», — возражает управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин.

«Май был достаточно тяжелым месяцем. Многие потенциальные участники рынка аренды в первой половине месяца, что связано с множеством выходных дней, ушли с рынка. Оживление наступило после 15 мая, но ничего уникального в этой ситуации нет»,— соглашается первый заместитель генерального директора «МИ-ЭЛЬ-Аренды» Мария Жукова. По ее словам, спрос на квартиры в мае по сравнению с апрелем вырос примерно на 3%, а количество предложений —

По словам коммерческого директор DNA Realty Евгения Данилова, нельзя сказать, что в мае совсем пропадает спрос, но как правило, начатые в мае сделок в мае значительно ниже | переговоры конвертируются

в сделки либо к концу месяца, либо вовсе в июне. Особенно это касается сегмента дорогой недвижимости, где решение не принимается за один день.

«Мы не наблюдали снижения количества обращений в связи с майскими праздниками — потенциальные арендаторы по-прежнему проявляли активный интерес. Другой вопрос, что проводить показы квартир в майские праздники было весьма проблематично: большая часть собственников или их представителей уезжали за границу», — утверждает руководитель департамента аренды Contact Real Estate Maрия Пехтерева. В эконом же сегменте потенциальные арендаторы зачастую уезжают на родину и возвращаются лишь после майских праздников, добавляет Евгений Данилов.

На краткий срок

Статистику сделок слегка улучшают так называемые сезонные квартиры, которые предлагаются в аренду на лето. Пока их владельцы уезжают жить на дачу. «Большинство из них стоит на 10–15%, а иногда и все 20% ниже рынка, что влияет на величину средней ставки. Это

35 тыс. рублей в месяц»,— говорит Галина Киселева. По итогам месяца, по данным «Инком-Недвижимости», арендные ставки на московские квартиры скорректировались практически во всех сегментах. Так, средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры экономкласса составила 28,9 тыс. рублей, «двушки» оцениваются в 39,7 тыс. рублей в месяц, трехкомнатная квартира — 54,8 тыс. рублей в месяц. По словам Марии Жуковой, в мае ставки аренды на

квартиры практически не изме-

нились, а ценовые колебания

не превысили плюс-минус 1%

в зависимости от сегмента.

всегда жилье экономкласса,

цена аренды которого не выше

По мнению экспертов, затишье на рынке аренды будет продолжаться до второй половины июля — начала августа, когда начнется второй годовой сезонный всплеск, связанный с возвращением в Москву студентов и новых работников. В этот период число сделок будет находиться на стабильном уровне, а в августе-сентябре начнет расти. Так же будут вести себя и ставки аренды. Однако, уточняют эксперты, коррекция ставок может случиться и раньше, если продолжится рост курса доллара. «Уже есть немало случаев, особенно в большом бюджете, когда собственники переходят на фиксацию арендной ставки в долларах с расчетом в рублях по курсу на день оплаты. То есть основной фактор, который сейчас влияет на арендные ставки,— валютный. Причем ситуация очень быстро меняется, поэтому привести какие-то конкретные цифровые данные не представляется возможным»,— говорит Вадим Ламин.

Впрочем, по мнению Марии Жуковой, в целом рынок аренды квартир, особенно в нижнем сегменте, пока никак не прореагировал на изменение курса доллара. «Арендный рынок уже давно не привязан к доллару, расчеты ведутся в рублях, но если тенденция продолжится, то не исключено, что и этот сигнал рынок аренды воспримет», — предупреждает госпожа Жукова. Также, по ее мнению, на рост арендных ставок может повлиять накоммунальных платежей, которое собственники пожелают заложить в арендную ставку.

Антон Черниговский

Валютные метры

Резкий рост курса доллара, наблюдавшийся в конце мая — начале июня, пока практически никак не отразился на рынке жилой недвижимости. Цены на квартиры номинируются в рублях, а застройщики очень мало зависят от курса доллара. Тем не менее в будущем застройщики вполне могут вернуться к долларовой системе расчета цен.

Рубль на стройку

Столичные застройщики признают, что колебания курса доллара сейчас мало влияют на себестоимость строительства в сегменте среднеценового жилья. «Сейчас изменения курса валют практически не коснулись жилья экономкласса, поскольку себестоимость строительства в этом сегменте не привязана к доллару. В отличие от сегментов элитного жилья и жилья бизнес-класса, стройматериалы в экономклассе используются российские, расчеты с поставщиками производятся в рублях»,— говорит гендиректор Galaxy Group Евгений Штраух.

«Сам по себе курс доллара мало влияет на российский рынок жилья и потому, что рынок уже давно отвязался от доллара. Практически все затраты: на строительные материалы, рабочую силу, проектирование привязаны к рублям и в них рассчитываются. Кредитуется подавляющее большинство застройщиков также в рублях. Затраты на оборудование и отделочные материалы, которые импортируются из-за рубежа, несущественны, и даже в самых импортозависимых проектах жилищного строительства рост себестоимости вряд ли превысит 2-3%», — уверен руководитель аналитического центра «ІдеЭтотДом.ру» Александр Пыпин.

Тем не менее господин Пыпин не исключает, что ряд застройщиков может попытаться повысить цены на свои объекты, ссылаясь на рост курса доллара. «Изменение курса доллара может сказываться на ценах квартир, только если застройщик имеет отношение к валютным кредитам или строительным материалам, ввозимым изза границы. Во всех других случаях этого происходить не должно», — отмечает директор департамента аналитики и консалтинга «Азбуки жилья» Артем Ржавский.

Однако не все игроки рынка согласны с такой постановкой вопроса. «Изменение курса доллара, несомненно, будет влиять на стоимость жилья», — возражает гендиректор «МИЭЛЬ-Новостроек» Мария Литинецкая. Она объясняет это тем, что у многих застройщиков кредиты под объекты взяты в долларах и эти кредиты нужно оплачивать. Особенно это касается практически законченных проектов, тех, на которые валютные кредиты застройщики брали до 2008 года, уточняет госпожа Литинецкая. «При росте курса доллара цены в рублях не могут не вырасти в виду того, что немало затрат сегодня осуществляется в долларах

или евро, например возврат кредитов, полученных в валюте, импортные стройматериалы и оборудование, зачастую и труд европейских архитекторов», — согласен с ней руководитель отдела городской недвижимости Penny Lane Realty Александр Зиминский.

«В целом застройщики не хотят терять, а хотят зарабатывать на падении курса рубля,— парирует эти доводы гендиректор Contact Real Estate Денис Попов.— Кстати, переписывание ценников в рубли наиболее распространено в период укрепления рубля, когда доллар снижается. Иными словами, застройщики пытаются получить выгоду при любой конъюнктуре валютного рынка».

Найти или потерять?

Впрочем, повышение цены, сопоставимое с ростом курса доллара, может привести не к росту доходов застройщиков, а, напротив, к потере клиентов. Дело в том, говорит Денис Попов, что в последние годы большая часть бизнесменов и топ-менеджеров имеет рублевый доход, тем самым снижается их покупательская способность для приобретения квартир, номинированных в долларах. Поэтому многие покупатели могут отложить покупку недвижимости до лучших времен или вовсе лишиться возможности купить квартиру по новым ценам. «Активность таких покупателей в этот период резко снижается, что имеет место в настоящее время», — признает Денис Попов.

«Недавно у нас была ситуация, когда на сделке стоимостью 18 млн рублей, с привлечением кредитных средств, покупатели выяснили, что цена была эквивалента определенной сумме в долларах по текущему курсу. И 18 млн рублей сразу же превратись в 20 млн», – рассказывает управляющий директор агентства «Усадьба» Наталья Кац. По словам руководителя офиса «Добрынинское» Инком-Недвижимости» Юрия Лурье, валютные колебания всегда сильно сказываются на сделках, которые на данный момент находятся в процессе регистрации, так как некоторые продавцы начинают внезапно менять валюту взаиморасчетов.

«В такой ситуации, когда цена меняется по ходу пьесы, покупатели, даже имеющие возможность переплатить за понравившуюся квартиру или дом, вполне могут решить отказаться от сделки. А для многих клиентов рост цены и вовсе окажется неподъемным», — подтверждает коммерческий директор DNA Realty Eвгений Данилов. «В основном нестабильность курсов валют может влиять на рынок высокобюджетного жилья Іде по привычке стоимость квартир номинируется в долларах и расчеты зачастую производятся в этой же валюте. Здесь некоторые сделки могут быть отложены в связи с нежеланием клиента переплачивать или про-

давца — продешевить», — добавляет Артем Ржавский. Тем не менее, успокаивает клиентов председатель совета директоров ГК МИЦ Андрей Рябинский, сегодня

обратный переход на ценники в долларах вряд ли возможен, так как для покупателей рисков существенно больше, когда цены указаны в долларах. А покупатели сегодня это уже не бесправные создания, а категория людей, с которой застройщикам приходится считаться в условиях жесткой конкуренции. Кроме того, рост курса доллара, безусловно, скажется на рынке ипотечного кредитования, что может привести к замедлению темпов выдачи кредитов и росту ставок по ним. «Основная угроза рынку жилья может быть связана с удорожанием ипотечных кредитов, с использование которых совершается около четверти сделок. Средняя ставка по ипотечным кредитам достигла уже 12,2% и продолжит расти. Сужение возможностей кредитования может стать причиной снижения уровня продаж и цен на рынке жилья»,— отмечает Александр Пыпин.

Впрочем, уже 5 июня курс доллара начал снижаться, поэтому если эта тенденция сохранится или, по крайней мере, не будет резких курсовых скачков, то, скорее всего, влияние этого всплеска пройдет незамеченным на рынке недвижимости. Цены из рублей в доллары смогут переписать лишь единицы самых нервных девелоперов, и вряд ли они окажутся правы. Но вот если доллар продолжит расти и дальше или же на рынке будет наблюдаться сильная волатильность, то, как не исключают участники рынка, застройщикам придется идти на определенные шаги.

«Если колебания курса будут продолжаться в течение ближайшего месяца, то, чтобы обезопасить себя, застройщики могут перейти на условные единицы. Либо это будут условные единицы, созданные как в прошлый кризис (соотношение доллара к евро, деленное пополам), либо будет установлен определенный минимальный порог. Например, условная единица будет равна курсу доллара на день покупки, но не меньше, чем оговоренная сумма», — рассуждает Мария Литинецкая.

«В связи с ростом курса доллара в первую очередь возрастают цены на товары, привозимые из-за рубежа. Если застройщик использует, например, импортные отделочные материалы, он будет вынужден повысить конечную цену продукта, чтобы компенсировать увеличивающиеся затраты»,— соглашается советник президента ФСК «Лидер» Георгий Алтухов. И если на коротком промежутке времени он может покрывать их из своей прибыли, то на относительно длинном временном отрезке сделать это уже не удастся и придется брать деньги с покупателя.

Главное, помнить, что сильное увеличение цены продажи может не стимулировать приток денег в компанию, а, напротив, оттолкнуть от нее покупателей и оставить застройщика вовсе без клиентов. Особенно если на рынке появятся очередные игроки, которые начнут лемпинговать или покрывать связанные с рос-

том курса доллара потери из акционерной прибыли. Антон Черниговский

СТАРТ ПРОДАЖ!

БУТОВО ПАРК



ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 30.08.2010г. +7 (495) 500-55-50 www.sberbank.ru. Реклама.



Проектную декларацию и ответы на вопросы смотрите на сайте www.2238900.ru Застройщик «ООО СТРАЙП+». Уступка от участника долевого строительства ЗАО «ЖилИнвест»

пасный сезон

страхование

Пока москвичи дышат свежим воздухом на даче, их городское жилье подвергается самым разным опасностям: от потопа и пожара до вторжения злоумышленников. Обезопасить квартиру от этих рисков практически невозможно. Зато их можно застраховать, причем только на время сезонного отсутствия хозяев.

С мая по сентябрь

Полис страхования квартиры только на летние месяцы обойдется намного дешевле, чем на год. Правда, как объясняет Ирина Карнаева, директор департамента страхования имущества физических лиц компании «АльфаСтрахование», за страхование квартиры на четыре-пять месяцев клиент заплатит премию не пропорционально сроку страхования, а в зависимости от шкалы краткосрочного страхования. Как правило, у большинства страховщиков премия составит 50-60% (соответственно) от страхового взноса, то есть клиент, с одной стороны, сэкономит — в абсолютном выражении, а с другой стороны, купит относительно более дорогое страхование по сравнению с годовой страховкой, то есть в среднем страховка за месяц будет стоить дороже.

Но и четыре месяца — это не предел. Если ваш отпуск длится, например, всего две недели или месяц, можно застраховать квартиру и на этот короткий срок. К примеру, в «Росгосстрахе» можно застраховать квартиру и домашнее имущество на 15 или 30 дней по специальной цене.

С другой стороны, если страхователь живет не в хоромах, а в обычной квартире, не имеет дорогостоящего имущества, то он может воспользоваться так называемым коробочным страховым продуктом — стандартным и дешевым. Правда, такая страховка рассчитана на год, не меньше. Зато, по словам Елены Скуратовой, управляющего директора по массовым видам страхования группы «Ренессанс Страхование», стоимость коробочного полиса начинается от 2,5 тыс. рублей за один год. И это существенно ниже стоимости не только полиса каско, но и ОСАГО.

Пока все не дома

Какие же риски наиболее актуальны во время отпуска? Как подсчитали в Аналитическом центре компании «АльфаСтрахование», во время длительного отсутствия жильцов в квартире вероятность квартирной кражи возрастает в 3,2 раза, а наносимый ущерб личному имуществу в случае затопления — в 8 раз. Таким образом, на первом месте риск повреждения из-за аварий в отопительных системах, канализационных и водопроводных сетях. И хотя во время длительного отсутствия хозяев вероятность затопления жилья и соседей снижается на 2,9%, в таких ситуациях возрастает средняя сумма выплаты по убытку, так как в отсутствие хозяев квартиры некому принять оперативные меры по предотвращению дальнейшего залива и спасению имущества. Как отмечают в компании, за последние два года средняя сумма страховой компенсации отпускникам за ущерб их имуществу увеличилась в восемь раз.

В период продолжительного отсутствия хозяина резко возрастает количество краж — более чем в 3,2 раза. Если среди страховых случаев, происшедших с домовладениями россиян, этот риск находится на четвертом месте с долей 1,7%, то в рейтинге опасностей, которым подвержено имущество путешествующих, доля данного риска увеличивается на 3,8%, а позиция в рейтинге возрастает на одну.

А вот вероятность пожара в квартире снижается в полтора раза. Доля страховых случаев, связанных с жилым имуществом путешественников, составляет 2,8% (пятое место в рейтинге), в «обычных» случаях — 4,2% (третье место).

«Снижение доли затоплений квартир объясняется тем, что россияне чаще всего надолго уезжают в летний период. Пик же аварий трубопроводов, например, систем отопления приходится на начало отопительного сезона, — комментирует Ирина Карнаева. — Причина значительного увеличения доли краж — в активности преступников в период отпусков: обокрасть квартиру при длительном отсутствии хозяев гораздо проще. Несмотря на то что возросло количество и качество способов защиты домовладений, арсенал домушников также совершенствуется: они подолгу отслеживают перемещения владельца, следят за ин-

формацией в социальных сетях и хорошо оснащены технически. Уменьшение же доли пожаров связано с тем, что в период отсутствия жильцов практически не используются электроприборы, эксплуатация которых — основная причина пожаров».

В связи с этим, как считает госпожа Карнаева, необходимо на время отъезда страховать и движимое имущество, и внутреннюю отделку по полному пакету рисков (пожар, взрыв, залив водой: аварии водонесущих систем и проникновение воды из соседних помещений, противоправные действия третьих лиц, включая кражу со взломом). Конструктив можно застраховать от пожара, взрыва и падения объектов.

Есть еще одно обстоятельство, которое повышает риск порчи городского имущества в летний сезон. Лето — пора ремонтов, причем как в частных квартирах, так и в коммунальных сетях, а это повышает риск аварий и протечек. Причем и устранение аварий, как правило, требует больше времени, поскольку, если владелец квартиры в отъезде и дома никого нет, попасть в квартиру сразу невозможно, а за это время могут пострадать все квартиры, расположенные ниже. Кроме того, летом на 15–20% вырастает количество краж. Обычно более 80% краж совершается в будни, когда жильцов нет дома, но с наступлением сезона отпусков ситуация кардинально меняется: рост краж отмечается уже с пятницы по воскресенье. До 70% проникновений летом совершается именно в выходные дни, когда жители городов массово выезжают на дачи. При этом пик краж приходится на период с мая по сентябрь.

«Способы проникновения в жилище могут быть разными — взлом, подбор ключей, проникновение через балконы и окна, и на то, чтобы войти в квартиру, преступникам требуется от 5 до 15 минут. А учитывая, что сегодня далеко не все жильцы знают друг друга в лицо и подавляющему большинству безразлично все, что происходит вокруг и не затрагивает их лично, вряд ли стоит ожидать, что сосед встанет на защиту вашего имущества», — предупреждает Ирина Карнаева.

Индивидуальный пакет

тиру и движимое имущество по полному пакету рисков. Но можно ограничиться и стандартным пакетом. Как объясняет Александр Блайвас, вице-президент, руководитель департамента массовых видов страхования компании «Росгосстрах», основные риски, входящие в стандартный пакет, ущерб в результате пожара, взрыва, повреждения водой при аварии систем водоснабжения, отопления, канализации и пожаротушения или в случае проникновения воды и других жидкостей из соседних помещений, не принадлежащих непосредственно страхователю, стихийных бедствий (урагана, града, необычных для данной местности осадков и т. д.), противоправных действий третьих лиц (грабежа, разбоя и т. д.).

В рамках программы можно застраховать несущие конструкции (стены, пол, потолок, перекрытия и т. д.), внутреннюю отделку (покрытие пола, стен, потолка, окна двери и т. д.), инженерное оборудование (внутренние системы электро-, водо- и газоснабжения, сантехнику, системы кондиционирования и т. д.), домашнее имущество (мебель, предметы интерьера, аппаратуру и т. д.) в комплексе или по отдельности. Кроме того, в полис можно включить страхование гражданской ответственности на случай причинения вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц.

Но это по максимуму. Если же клиент уверен, что какой-то из перечисленных выше рисков его квартире не угрожает, на его страховании можно сэкономить. Как объясняет Елена Скуратова, клиент может сам определить «комплектацию» полиса, которая ему наиболее подходит. Минимальная стоимость коробочного полиса в «Ренессанс Страховании», например, по гражданской ответственности при эксплуатации квартиры составляет 500 рублей, страхова-

ние отделки и оборудования — 750 рублей, а страхование домашнего имущества — 960 рублей. При покупке полиса стоимостью до 20 тыс. рублей клиент получает также защиту конструктивных элементов квартиры, повышенные лимиты по ремонту, имуществу, ответственности и более широкий пакет рисков.

В компании «АльфаСтрахование» стоимость страхования конструктива приблизительно равна 0,12-0,15%, отделки в зависимости от набора рисков — 0,45-0,5%, движимого имущества — примерно 0,65% страхование ценного имущества может доходить до 1%.

Минимум расходов

Впрочем, стоимость страхования можно снизить, не только отказавшись от покрытия неактуальных рисков. Например, если в доме есть охрана, а газовой плиты, наоборот, нет, полис обойдется дешевле. Снижается стоимость и при безубыточной истории страхования. Кроме того, по словам Александра Блайваса, можно уменьшить страховое покрытие — как по сумме, так и по объектам, ввести франшизу, то есть клиент может определить для себя размер ущерба, в пределах которого он не будет обращаться в страховую компанию за выплатой, или воспользоваться одной из маркетинговых акций. «Но лучше всего не снижать объем ответственности, чтобы не снижать размер страховой выплаты по возможным страховым случаям, а воспользоваться возможностью рассрочки уплаты страховой премии»,— советует он.

Ирина Карнаева рекомендует для снижения стоимости страхования для каждого объекта выбирать наиболее вероятные риски. Например, не страховать конструктив квартиры и внутренней отделки от кражи. Как правило, продукты страховщиков позволяют подобрать определенный набор рисков для каждого объекта страхования.

Если же клиент заинтересован не в снижении стоимости страхования, а в повышении его эффективности, перечень страхуемых рисков можно, наоборот, расширить. Например, помимо стандартных рисков включить в полис такие риски, как бой стекол, повреждение электрических и электронных устройств, террористический акт, а также страхование гражданской ответственности владельца квартиры перед третьими лицами.

Впрочем, как считает Ирина Карнаева, страховать ответственность при эксплуатации квартиры нужно всегда, потому что человек не может все предусмотреть заранее и не знает, когда у него произойдет авария с водонесущими системами, например порвется гибкая подводка к стиральной



машине либо смесителю. Причем покупать гражданскую ответственность менее чем на год, по ее мнению, вообще не имеет смысла, хотя это возможно. Стоимость страховки может зависеть от площади квартиры, от этажа, на котором находится квартира (чем выше этаж, тем выше стоимость), от наличия в семье несовершеннолетних детей, инвалидов либо людей преклонного возраста.

По данным Елены Скуратовой, в среднем при обычной эксплуатации квартиры стоимость страхования гражданской ответственности на год составляет 0,3-0,6% от страховой суммы, во время ремонта будет применяться повышающий коэффициент.

Но можно ограничиться и покупкой коробочного продукта. Например, в «Альфа-Страховании» его стоимость составит 1 тыс. рублей с ответственностью 150 тыс. рублей и 2 тыс. рублей с ответственностью 300 тыс. рублей. За 6 тыс. рублей можно купить ответственность на 5 млн рублей.

Исключения из правил

Застраховать можно не все риски. Как объясняет Александр Блайвас, все исключения прописаны в правилах страхования, на основании которых и заключается договор страхования квартиры, а также могут быть указаны в полисе. Клиенту необходимо уточнять эти ограничения при заключении договора страхования, так как их перечень различен у каждой страховой компании.

Общие правила такие: если событие можно ожидать — например, вода проникла в помещение не случайно, а потому, что строители напортачили, или шуба пострадала не от пожара, а ее съела моль, то выплаты ждать не стоит.

Если говорить на языке страховщиков, то основными стандартными исключениями являются события, происшедшие в результате прямого или косвенного воздействия ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения, военных действий, маневров или иных военных мероприятий, гражданской войны, народных волнений всякого рода, забастовок, изъятия, конфискации, реквизиции, ареста, уничтожения или повреждения застрахованного объекта по распоряжению государственных органов, гниения, коррозии или других естественных процессов изменения свойств объекта страхования, физического износа объектов страхования (конструкций, оборудования, материалов), нарушения нормативных сроков их эксплуатации, производственных, строительных дефектов, конструктивных недостатков объектов страхования, некачественного выполнения монтажных работ.

Также исключением могут быть проникновения в застрахованные объекты, строение или квартиру, в которых находится застрахованное имущество, осадков через кровлю, швы в панельных домах, лоджии, балконы, террасы, незакрытые окна, двери и др., а также через швы, щели и отверстия, сделанные преднамеренно или возникшие вследствие ветхости или строительных дефектов, если иное не предусмотрено договором страхования.

Важные тонкости

Чтобы при обращении в страховую компанию за выплатой не было недоразумений, нужно внимательно читать договор, не устают повторять страховщики. Ведь, как объясняет Ирина Карнаева, наименование одного и того же риска у разных страховщиков может отличаться не только названием, но и покрытием. Например, риск залива может трактоваться совершенно по-разному. У одних этот риск может покрывать только аварии водонесущих систем, а у других — еще и проникновение воды из соседних помещений независимо от того, что произошло у соседа: авария либо он оставил незакрытым кран. Для клиента, разумеется, выгоднее, чтобы это покрытие было в одном риске. Как правило, у всех страховщиков залив средствами при тушении пожара покрывается по риску пожар, поэтому, если риск пожар не застрахован, клиент может остаться без покрытия, хотя риск залива у него будет застрахован. Все зависит от формулировки риска страховщиком.

Другой распространенный пример недопонимания приводит Елена Скуратова. Если причиной залива стал незакрытый кран, то клиенту будет отказано в выплате. Однако ущерб, причиненный соседям, будет оплачен страховой компанией при наличии риска гражданская ответственность. Кроме того, не будет произведена выплата в том случае, если клиент знал об аварийном состоянии дома и его скором сносе, но не предупредил об этом при заключении договора страхования.

Еще одна тонкость касается страхования домашнего имущества. Уезжая за город, обычно ценные вещи люди отправляют на хранение в банковскую ячейку или доверяют их родным и близким. Потому что застраховать можно далеко не все ценности.

Проще всего застраховать все имущество, что называется, оптом. Как объясняет Александр Блайвас, при этом определяется единая страховая сумма на все имущество, которая распределяется между группами имущества в процентном соотношении. В данном случае нет необходимости определять стоимость отдельно по технике или мебели и, соответственно, составлять опись

Однако если на страхование принимается дорогостоящее имущество, антиквариат, ювелирные изделия и украшения, картины, целесообразно составлять отдельную опись этих предметов. Это, несомненно, ускорит процедуры выплат по дорогому имуществу, так как и клиент, и страховая компания точно знают, что, в каком количестве и по какой стоимости застраховано. Но эти процедуры проводятся индивидуально и только для дорогого имущества.

Юрий Скороходов



БЕДА ОТ АРЕНДАТОРОВ

Сдавать квартиру на лето — рискованное дело. И эти риски лучше застраховать. По наблюдениям руководителя департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светланы Бириной, квартиры на лето снимают в основном абитуриенты и их родители. Кроме того, это гости столицы, приезжающие на каникулы и в отпуска. На вид порядочные люди обычно наносят существенный ущерб арендуемому имуществу. По наблюдениям Виталия Уса, директора по развитию и инновациям Центра страхования ипотечных и розничных банковских рисков компании Allianz (новое имя РОСНО), основной ущерб — залив квартир из-за невыключенных или неисправных бытовых приборов (стиральных и посудомоечных машин), неисправности кранов, шлангов и

т. п. Зачастую в сдаваемых в аренду квартирах такое оборудование — с большим износом: собственники квартир не стремятся заменять его новым или высококачественным. Также встречаются случаи возгорания из-за неаккуратного пользования электроприборами, оставления открытого огня, в том числе непогашенных окурков. Имеют место случаи взрыва емкостей с горючими газами и жидкостями. Страдают также отделка и мебель в арендованных квартирах от небрежного использования.

«Недавно был случай, когда арендатор, снимавший квартиру на седьмом этаже, забыл выключить кран с горячей водой — дали воду, и арендатор залил горячей водой вниз три этажа. Причем дом относится к категории добротного бизнес-класса, ремонт в квартирах соседей достаточно дорогой — собственнику квартиры пришлось в судебном порядке решать вопросы с соседями и арендатором, -- рассказывает заместитель гендиректора Русского дома недвижимости Оксана Мельник. — Другой случай: арендатор в период действия договора аренды решил съехать с квартиры и прихватить с собой всю дорогую технику, мебель и даже, представляете, снял дорогой паркет и выкрутил электрические розетки»

Эксперты советуют страховать арендное жилье по полному пакету рисков, включая ответственность перед третьими лицами. По словам Виталия Уса, в среднем тариф по страхованию квартиры составляет 0.2%, отделки — 0.5%, страхование ответственности перед третьими лицами — 1,1% при расчете на

срок страхования один год. Стоимость зависит от срока страхования, назначения арендуемой квартиры, от того, был ли произведен осмотр имущества или нет, от набора рисков. Однако, предупреждает Светлана Бирина, квартиры, сдающиеся в аренду, всегда страхуются по повышенному проценту, так как не сам собственник пользуется помещением и имуществом, а лицо, не заинтересованное в сохранности чужого имущества либо не очень заинтересованное.

«Стоимость подобного полиса достаточно высока, и арендатор пытается сэкономить, исключив такие серьезные риски, как залив или кража, — сетует Оксана Мельник. — А такая экономия теряет смысл для человека, который хочет защитить свою собственность, и особенной экономии не принесет».

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС **Чемпион** парк м. Проспект Вернадского



232-08-08 www.champion-park.ru



Срок проведения акции с 01 июня 2012 г. по 31 августа 2012 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

Поселок, в котором живут на крышах

загород

Этот проект — один из тех, на которые обращаешь внимание сразу, едва услышав его игривое название. Но важнее другое: после визита на стройплощадку первое впечатление лишь усиливается, хотя о большинстве активно строящихся поселков такое скажешь редко. Речь о дизайнерском поселке Fortops.ru от компании «Химки Групп».

Тропы для топов

Трудно сказать, чем руководствовались в компании «Химки Групп», подобрав для своего загородного детища, что возводится на Калужском шоссе, имя Fortops.ru. То ли их вдохновил опыт соседских «Випушек» (между поселками всего каких-то пара километров). То ли это тонкий намек на то, что Fortops.ru соберет на своей территории всех, кто любит проводить время на крышах (подробности чуть ниже). А может, напротив, в названии содержится четкое руководство к действию покупателям определенного статуса. С покупателями, кстати, так и получилось. Из тех, кто уже приобрел тут дома — а на начало июня было продано 15 домовладений, большинство как раз топы. Из «Газпрома», зеркальное офисное здание которого находится на Калужском шоссе, других крупных промышленных и финансовых структур, территориально привязанных к этой части новой Москвы. Чиновников, которым в ближайшем будущем тоже предстоит

тов еще имеется. Та часть новой Москвы, в которой строится Fortops.ru, по стратегии развития новых столичных территорий заявлена

часто посещать Калужское шос-

се, пока немного. Впрочем, это

только начало, ведь продажи

в поселке открыты всего три

месяца назад и выбор вариан-

как рекреационная. То есть никакой крупногабаритной застройки (тем более промышленной) тут не планируется. Рассчитывают, что сюда будут приезжать отдыхать, наслаждаться природными красотами и прогулками по лесопаркам. Как раз по соседству с одним из лесопарков — Румянцевским — Fortops.ru и располагается. Впрочем, располагается не значит примыкает: между лесом и поселком проходит небольшая дорога, которая ведет к маленькому коттеджному поселению, где постоянно проживают три-четыре семьи. Застройщики Fortops.ru планировали эту дорогу перенести, а свой поселок плотно прижать к лесу, дав возможность покупателям ближайших к нему участков расширить свои владения за счет лесного фрагмента.

Но не вышло. И не потому, что воспротивились соседи. Они-то как раз были не против получить более качественную дорогу, пусть даже удлиняющую путь на 500-700 м. Не позволил сам парк, который относится к лесам первой категории, поэтому арендовать в нем участки нельзя и улучшать его на свое усмотрение тоже нельзя. Но есть и хорошая новость. Именно из-за того, что парк относится к лесам с особым охранным статусом, за ним активно ухаживают. Несколько лет назад провели глубокую санацию: убрали лишнюю поросль,



очистили от больных деревьев, победили жуков-короедов. В таком состоянии лес поддерживают и поныне. Поэтому гулять здесь комфортно и полезно: растут тут преимущественно сосны, поэтому и тропинки всегда сухие, и воздух лечебный, и грибы-ягоды водятся.

Вторая дорога, которая проходит с противоположной стороны поселка, основная. Она ведет к въездной группе в Fortops.ru, и именно она соединяет Калужское шоссе с Киевским. Вернее, когда-то соединяла, что хорошо видно на старых картах. Теперь все иначе. Ближе к Киевскому шоссе выросли разнообразные огороженные постройки, заодно прихватив на свою территорию и фрагменты этой дороги. Так что напрямую из Fortops.ru выехать на многополосное Киевское шоссе не получится и путь в старую Москву придется проделывать по довольно узкой (по два полосы в каждую сторону) Калужской трассе с ее многочисленными светофорами. Спасает то, что от поселка до МКАД не так далеко — 25 км, если считать прямо от въездной группы. Но главное, по планам новой Москвы Калужскому шоссе пророчат светлое будущее: его расширят до шести-восьми полос (по три-четыре в каждом направлении) и обвесят многочисленными бессветофорными развязками.

303 террасы

Но вернемся в сам поселок. Обычно в проектах такого статуса — a Fortops.ru уверенно попадает в верхний сегмент бизнес-класса — набрасываться на все строительство сразу не торопятся. Да, прокладывают коммуникации, да, организуют дороги, да, создают эффектную въездную группу и, возможно, возводят демонстрационный коттедж. А дальше поджидают покупателей (или, вернее, финансирования от них): ждут, не захотят ли они объединить несколько соседних участков, смотрят, приглянутся ли им проекты из базовой коллекции домов или придется их адаптировать под вкусы клиента. И лишь после этого приступают собственно к возведению коттеджа — силами собственных подрядчиков или с помощью строительных бригад, которые выберет сам клиент. Очевидно, что при таком подходе сроки реального окончания строительства и всех шумных работ с участием крупногабаритной строительной техники предсказать невозможно, что грозит жителям определенным дискомфортом.

В Fortops.ru все иначе. Не дожидаясь покупателей, здесь разом возводят абсолютно все дома, которые на данный момент находятся примерно на одинаковой стадии строительства: идет монтаж вторых этажей. Впрочем, это не только жест доброй воли застройщика, это еще и условие Сбербанка РФ, который выделил под реализацию проекта кредит в размере 845 млн руб. Для покупателей такой подход — весомый плюс, ведь в данном случае срок ввода поселка в эксплуатацию (а он намечен на сентябрь 2013 года) совпадет с реальным окончанием всего строительства. Разве что сами хозяева будут продолжать преобразовывать внутренние пространства своих коттеджей, ведь покупателям они передаются в состоянии свободной планировки. То есть внешне дом полностью завершен, в него заведены все коммуникации и установлен газовой котел, а все остальное отдано на откуп самим владельцам. Впрочем, внутренние работы соседям неприятностей доставляют куда меньше, чем любое внешнее строительство, так что на них можно закрыть глаза.

Самая сложная задача при

таком подходе к строительству, когда проекты домов жестко привязаны к конкретным участкам, а сами здания возводятся вне зависимости от динамики продаж, — четко попасть в покупательские ожидания. Ведь свобода выбора у клиентов, по сути, сведена к минимуму. Чтобы отмести все сомнения, застройщик сделал ставку на уникальность и предложил такую архитектурную концепцию поселка в целом и каждого дома в отдельности, которую до этого в Подмосковье столь массово никто внедрять не решался. Если свести ее к словесному но прозаично: органическая архитектура, использующая все достоинства окружающего пространства. Вроде бы ничего неожиланного: к стилистике Ллойда Райта сейчас тяготеют многие загородные проекты. Однако в Fortops.ru подали этот стиль нестандартно. Все дома в нем буквально обвещаны открытыми площадками: к каждому коттеджу примыкают по две открытые террасы, а третья терраса, самая гигантская, — это эксплуатируемая кровля. И это не считая веранд и балконов. Всего же во всех домах вместе взятых появится более 300 таких зон. Очень по-европейски и совсем не по-московски.

Снег по тарифу

По канонам подмосковного климата такое обилие открытых зон кажется весьма спорным, даже несмотря на то что зимы год от года становятся все мягче и теплее. Но именно в такой архитектурной идеологии есть свой резон. Сама территория поселка имеет довольно большой перепад высот — около 20 м, поэтому с каждой открытой площадки — особенно той, что на крыше, — будут открываться прекрасные виды на лес, не перегороженный другими постройками. Специально для этого, кстати, и высоту домов выдержали равную: в них по два этажа. Что же касается снежных зим, то этот момент тоже продумали. Во-первых, на кровле применят усиленную гидроизоляцию. А вовторых, заниматься уборкой снега станет эксплуатирующая организация. Эту опцию заранее включили в стоимость эксплуатационных расходов, которые составят 55 руб. за 1 кв. м.

Идею открытого пространства поддерживают и остальные архитектурные решения. Прежде всего панорамное остекление, причем сами окна занимают 50% фасада. А дальше начинается строительная теплофизика. Чтобы из-за большой площади остекления в холодное время года избежать повышенных теплопотерь, а в летнее — перегрева, стеклопакеты используют многокамерные, а сами стекла — с особым покрытием, не пропускающим инфракрасное излучение. По той же причине стены возводят из поризованного красного кирпича, толщина кладки — 50 см плюс почти такой же слой утеплителя. И, наконец, еще один нюанс, заданный органическим стилем, скрывается в концепции планировочных решений. Во всех домах спальни и кабинеты выходят на юг и восток, чтобы было больше света и зелени, а технические и прикладные помещения — на север и запад. Вернее, конечно, так ориентированы не сами комнаты (ведь дома сдаются в свободной планировке), а предла-

Вариантов самих домов несколько. К проезжей части примыкают твинхаусы сдвоенные коттеджи на двух хозяев. В каждой части около 185 кв. м (открытые пространства эксплуатируемой кровли

ДИЗАЙНЕРСКИЙ ПОСЕЛОК FORTOPS.RU

Калужское шоссе

. коттеджи и твинхаусы

.июнь 2012 года

«Химки Групп:

Положительные: удачный ландшафт, высокие темпы строительства, хорошая

динамика продаж, нестандартные архитектурные решения, достаточное число

Отрицательные: один подъездной маршрут, невысокая доля внутренней

вариантов домов, центральные коммуникации, большое количество машиномест,

. сентябрь 2013 года

кровли, террас и веранд)

.74

.7-20

село Былово, Подольский район

. 185–340 (не считая эксплуатируемой

MOCKBA

КУЗЕНЕВО

2 плюс эксплуатируемая кровля

гаемый покупателям вариант

их расположения.

Удаленность от МКАД (км)

Площадь участков (соток):

Цена участка (тыс. руб./сотка):

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

земля ИЖС, соседство со спортивной инфраструктурой

ТРОИЦК

МАЛЫГИНО

КОТТЕДЖНЫЙ

FORTOPS.RU

ПОСЕЛОК

Цена дома (тыс. руб./кв. м):

Начало строительства:

Сдача в эксплуатацию:

Девелопер и продавец:

Площадь домов (кв. м):

Общая площадь (га):

Количество участков:

Типы домов:

и террас не считаются), по гаражному отсеку на один автомобиль и открытая парковка на две машины рядом с домом. К слову, основную часть уже раскупленных домов составляют как раз твинхаусы, причем во многих приобретаются сразу две половины. Причем отнюдь не из желания получить большой дом, сэкономив на покупке (цены за 1 кв. м в поселке одни и те же во всех домах, поэтому твинхаус целиком обойдется дороже самого большого из предлагаемых здесь коттеджей почти на 3 млн руб.). Просто приобретают жилье сразу и для себя, и для своих подросших детей или постаревших родителей, с которыми хочется жить поближе, но все же не на одном пространстве. Кстати, участки при разных секциях твинхаусов колеблются в очень больших пределах — от 7 до 15 соток, совсем как у полноцен-

ных коттеджей. Самых маленьких из отдельно стоящих домов, в каждом их которых по 262 кв. м, всего два. Их разнесли по углам поселка, привязав к самым треугольным участкам. Главный конек таких домов — их расположение в габаритах самого участка. Если все остальные коттеджи Fortops.ru четко вытянуты вдоль общих прямых линий, то эти как бы отступают вглубь остальной застройки, придавая им дополнительную камерность. Кстати, про сами внутрипоселковые дороги стоит сказать отдельно. Сейчас поселок находится как раз в той стадии строительства, когда очень хорошо видна мощная дорожная подушка из песка и других составляющих, на которую уложено верхнее полотно, поэтому проблем с водоотведением и качеством дорожного покрытия возникать не должно. Сами дороги на первый взгляд не слишком широкие — около 5 м. Однако учитывая то, что движение в поселке будет односторонним (специально для этого улочки закольцевали), этого вполне достаточно. Ближе в лесу расположены самые большие коттеджи — по 339 кв. м (участки — 15–20 соток), а вся центральная часть отдана

домам площадью 294 кв. м. К слову, у покупателей они на данный момент вторые по популярности после твинхаусов. От самих твинхаусов все коттеджи отличаются не только габаритами, но и количеством машиномест: на два-три автомобиля рассчитан встроенный гараж, плюс столько же открытых парковочных зон у каждого дома.

Живая вода

Что касается инфраструктуры, то внутри самого поселка ее будет немного. В эффектной въездной группе разместят магазин, «Урюк-кафе» и собственную пекарню, недалеко от входа — детский городок, который займет около 15 соток. И это, пожалуй, все. Но не совсем. К одному внешнему объекту инфраструктуры будут несколько раз в день курсировать автобусы. Речь идет о школе, которую тот же застройщик возводит в 8 км от Fortops.ru в Ватутинках. Она будет входить в состав нового многоэтажного жилого проекта «Химки Групп», который по своим очертаниям будет напоминать хорошо знакомый образ московской гостиницы «Космос». Школу планируют открыть в 2014 году, как раз к тому моменту, когда покупатели Fortops.ru закончат облагораживать свои коттеджи

и переедут в них жить. Примерно к тому времени появится и еще один объект на этот раз действительно по соседству с поселком. На территории в 29 га здесь построят гольфполе с большим дополнительным набором спортивной инфраструктуры. Это будет филиал известного гольф-клуба с Мосфильмовской улицы, с которым компания «Химки Групп» уже сотрудничала в процессе реализации «Олимпийской деревни Новогорск», что неподалеку от Химок. Вторая точка спортивного притяжения — действующая школа олимпийского резерва по баскетболу «Тетра», до которой от поселка около 3 км.

И, наконец, если говорить о возможности просто отдохнуть, то кроме прогулок в Румянцевском лесопарке имеются и другие варианты. Так, в 500 м от поселка протекает река Пахра. Правда, организованных пляжей на ней нет, но для пикников ее берега вполне подходят. Для купания лучший вариант — два частных пруда, которые расположены в 2 км от Fortops.ru по соседству с поселком Шелестово. Несколько лет назад местные бизнесмены их взяли в аренду, очистили, облагородили, и теперь там одна из лучших купальных зон в округе.

В село Былово, на землях

которого и возводится Fortops. ги, тоже есть за чем наведаться. Когда-то по этой территории проходили войска Наполеона. Впрочем, следов их пребывания уже не сыскать. Зато есть следы более ранние. Так, на северной окраине имеется памятник археологии XVI-XVII веков — останки древнего селища «Былово-1». Но самая главная местная достопримечательность — церковь Архистратига Михаила, построенная в 1864 году. С этой церковью связана интересная легенда. Будто бы однажды в нее заглянула девушка, которая с детства страдала заиканием. Местный священник протянул ей чашу святой воды из здешнего источника, после чего девушка вдруг заговорила плавно, звонко и о своих прошлых проблемах с речью быстро позабыла. С тех пор сюда приезжает множество людей с подобными проблемами: говорят, что некоторым советуют это сделать даже логопеды. А кто-то с помощью чудесной воды пытается усилить свои ораторские способности, что никому не помешает. Помогает ли церковная вода на самом деле, будущие жители Fortops.ru смогут убедиться сами. А может, не случайно в поселке все коммуникации сделали центральные, подключив их к городским сетям, а водоснабжение организовали индивидуальное, только для жителей Fortops.ru, coopyдив два водозаборных узла? Вдруг и она тоже обладает какими-нибудь чудесными

Наталия Павлова-Каткова

свойствами.

CELDEVHK Всегда рядом

КЛЮЧЕВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ СБЕРБАНКА

КРУПНЕЙШИЙ БАНК СТРАНЫ В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ ИДЕТ НАПЕРЕКОР РЫНКУ: ДО КОНЦА ЛЕТА ПОКУПАТЕЛИ КВАРТИР В ЛЮБЫХ НОВОСТРОЙКАХ ПОЛУЧАЮТ ОТ НЕГО НАИЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ И САМУЮ ПРОСТУЮ СХЕМУ РАСЧЕТА И ОФОРМЛЕНИЯ КРЕДИТА

Многие банки сейчас жалуются, что «рынок их вынуждает» поднимать ставки по ипотеке. Другие ничего не говорят, но вводят дополнительные условия и комиссии – то есть, по сути, делают то же самое. Сбербанк уже второй год удерживает без изменений низкие процентные ставки по ипотечным кредитам, а теперь еще и распространяет самую льготную программу на всех клиентов без исключения.

Программа «Ипотека с господдержкой» существовала в Сбербанке и раньше – по ней предоставлялись льготные ставки, но при этом заемщик и объект покупки должны были соответствовать ряду дополнительных условий. Теперь все изменилось: при наличии начального взноса всего в 20% любой покупатель нового или строящегося жилья получает абсолютно те же, наиболее комфортные условия и ставки.

Все, что нужно – чтобы продавцом строящегося или готового жилья выступало юридическое лицо. Если дом еще строится, то до регистрации титула ставка будет составлять 12% годовых, то есть уже находиться на нижней границе большинства рыночных предложений. После окончания строительства и регистрации собственности ставка автоматически снижается и составляет уже только 11%. И этот кредит можно оформить на абсолютно рекордный по российским меркам срок – 30 лет. По расчетам специалистов Сбербанка, по сравнению с наиболее распространенными предложениями выигрыш клиента в ставке кредитования составит до 3,25% годовых в рублях.

Сбербанк вам доверяет: пожалуйста, платите меньше. И, как мы с вами уже привыкли, на одной хорошие новости от Сбербанка никогда не заканчиваются. Что ж, давайте по порядку. Прежде всего, если у вас уже есть одна собственная квартира, вы можете получить кредит на другую вообще без первоначального начального взноса. Нужна квартира для подросших детей или, наоборот, для пожилых родителей? Хочется просто обзавестись чем-то понадежнее на старость? Не надо ничего откладывать «на полку»: идите и покупайте прямо сейчас. На тех же самых льготных условиях. Кстати, вы же помните основное правило Сбербанка? Клиент платит ровно столько, сколько обещано – никаких дополнительных сборов и комиссий!

А что же с другими комфортными программами Сбербанка? Неужели их не стало, или их клиентам причитается теперь не больше льгот, чем остальным? Кое-что осталось. Так, если дом строится с участием кредитных средств Сбербанка, то для оформления на такую квартиру, как и раньше, не требуется поручитель. Кстати, эта льгота тоже расширена: если дом готов хотя бы на 70% или просто аккредитован при Сбербанке, поручитель тоже не обязателен. Просто зайдите на сайт Сбербанка и посмотрите список компаний-партнеров. Есть ваш застройщик? Считайте, что еще один вопрос решен!

Конечно, у лучшего (по оценке специалистов Сбербанка) предложения на рынке есть некоторые ограничения – банку приходится помнить о своей социальной функции. Поэтому подобные условия доступны лишь покупателям относительно недорогих квартир: в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге максимальный размер кредита составляет 8 млн рублей, в других регионах – 3 млн рублей.

И остальные условия также прежде всего ориентированы на защиту наиболее важных социальных категорий. Дом еще не готов, приходится где-то жить, и поэтому ипотеку оплачивать трудно? Пожалуйста: на время строительства дома Сбербанк дает дополнительную двухлетнюю отсрочку по выплате основного долга - можно платить только проценты. Родился ребенок? Получите отсрочку еще на три года. Родился второй? Направьте материнский капитал на погашение ипотеки, и выплаты ощутимо снизятся.

Не ждите, а лучше – поспешите, программа действует только до конца августа. Все хорошее лучше получить поскорее – особенно, если это хорошее достается комфортно и недорого. Пожалуйста, платите меньше! На заметку новоселам

Теперь взять кредит на любой случай жизни, например, для того, чтобы провести качественный ремонт в новой квартире, стало еще проще. Для своих клиентов Сбербанк подготовил индивидуальные предложения по потребительскому кредитованию. Каждый из 70 млн клиентов банка получит предложение по смс или в письме, в котором будут указаны персональные кредитные лимиты.

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



ВАШ КЛЮЧ В МИР РОСКОШНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

С 1864 ГОДА

КАННЫ



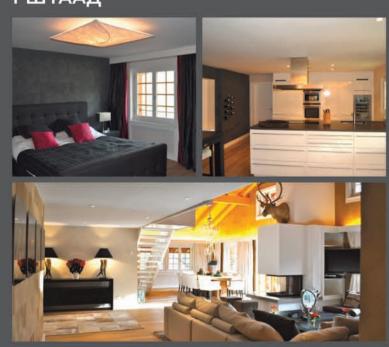


Продажа. Новый элитный клубный дом в восточной части Канн, район Калифорния. Девять апартаментов «Люкс» от 3-х до 6-ти комнат в престижной резиденции с бассейном. Роскошные интерьеры, большие террасы с видами на море и Леринские Острова.

Ref: 87 Soligny

John Taylor - Monaco • Tel.: +377 92 165 365 • contact@john-taylor-corporate.com Джон Тейлор - Москва Тел.: +7 985 212 11 92

ГШТААД



Продажа. Роскошная квартира 462 кв.м в современном стиле расположена в тихом районе Шато д'Оэкс. Четыре спальни с ванными комнатами, удобная кухня, просторная гостиная и обеденный зал с камином, две галереи, сауна. Балкон и терраса с захватывающими видами на горы.

Ref: V0012GS

John Taylor - Monaco • Tel.: +377 92 165 365 • contact@john-taylor-corporate.com Джон Тейлор - Москва Тел.: +7 985 212 11 92

монако





Продажа. В престижном современном комплексе с элитным сервисом и инфраструктурой предлагается четырехкомнатная квартира 160 кв.м с новым качественным ремонтом. Очень светлая просторная квартира, с большой террасы 89 кв.м открывается вид на море. Квартира имеет три спальни, одну ванную комнату и два санузла с душем. Предлагается стоянка для двух машин и подвал.

Ref: V0533MC

John Taylor - Monaco • Tel.: +377 92 165 365 • contact@john-taylor-corporate.com Джон Тейлор - Москва Тел.: +7 985 212 11 92

СЕН-ТРОПЕ



Продажа. Современная вилла в самом сердце частного владения с ландшафтным парком 2350 кв.м. Захватывающий вид на море и залив Сен-Тропе. Общая площадь дома 400 кв.м, планировка предлагает 6 спален с ванными комнатами. Каскадный бассейн.

Ref: V0998ST

John Taylor - Monaco • Tel.: +377 92 165 365 • contact@john-taylor-corporate.com Джон Тейлор - Москва Тел.: +7 985 212 11 92

лондон



Продажа. Великолепные апартаменты с панорамными окнами и дорогим художественным паркетом. Спланированы пять просторных спален, три из которых выходят на нижний уровень сада. Три большие светлые гостиные с высоким потолками 4 метра, идеально подходящие для приемов и вечеринок. Роскошный сад дарит уединенность и расслабляющую атмосферу.

Ref: V0119L0

John Taylor - Monaco • Tel.: +377 92 165 365 • contact@john-taylor-corporate.com Джон Тейлор - Москва Тел.: +7 985 212 11 92

СЕН-ЖАН-КАП-ФЕРРА

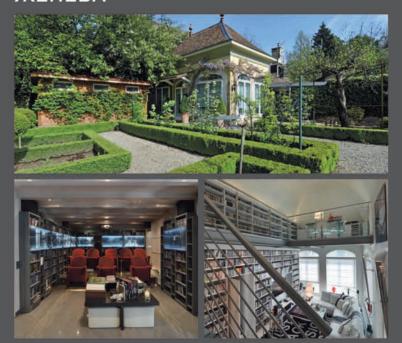


Продажа. Рядом с Гранд Отель дю Кап Ферра на первой линии у моря на участке 3000 кв.м расположено это роскошное владение. Современная вилла общей площадью 410 кв.м с каскадным бассейном с неповторимым видом на море. Планировкой предусмотрена отдельная квартира для гостей или персонала. Уникальное преимущество этой виллы - прямой выход к морю.

Ref: V0730SJ

John Taylor - Monaco • Tel.: +377 92 165 365 • contact@john-taylor-corporate.com Джон Тейлор - Москва Тел.: +7 985 212 11 92

ЖЕНЕВА

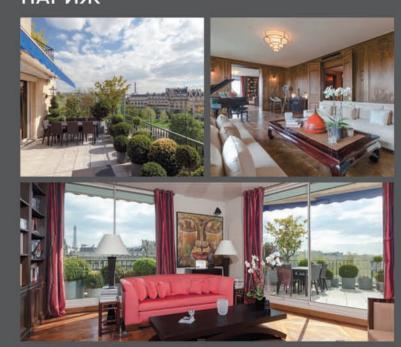


Продажа. Этот эксклюзивный объект, благодаря уникальному и привилегированному расположению, подарит своему владельцу уединенность и спокойствие. Вилла 18-го века состоит из двух частей и построена на территории великолепного благоустроенного парка 3422 кв.м с французским садом.

Ref: V0125GE

John Taylor - Monaco • Tel.: +377 92 165 365 • contact@john-taylor-corporate.com Джон Тейлор - Москва Тел.: +7 985 212 11 9

ЖИЧАП



Продажа. Авеню Фош. Квартира площадью 328 кв.м с дорогой эксклюзивной отделкой на верхнем этаже. Видовая терраса 50 кв.м. Просторный холл, большая столовая, гостиная, состоящая из двух зон. Спланированы 5 спален, 4 ванные комнаты, прачечная. Подвал. Парковка для двух автомобилей.

Ref: V0292PA

John Taylor - Monaco • Tel.: +377 92 165 365 • contact@john-taylor-corporate.com Джон Тейлор - Москва Тел.: +7 985 212 11 92

озеро комо



Продажа. Рядом с Черноббио на берегу моря в роскошном саду расположена старинная вилла площадью 270 кв.м. Просторная прихожая, гостиная, обеденный зал, библиотека с камином, 4 спальни и 3 ванные комнаты, гостевые комнаты. Много света, балконы и террасы. Качественная внешняя отделка виллы. Дом для гостей, гараж, стоянка для 6-ти автомобилей. Причал для яхты. Захватывающий дух вид на знаменитое озеро.

Ref: V0317MI

John Taylor - Monaco • Tel.: +377 92 165 365 • contact@john-taylor-corporate.com Джон Тейлор - Москва Тел.: +7 985 212 11 92

ДОМ ЭКОЛОГИЯ Мусор в голове

технологии

Помните знаменитый «мусорный остров» в Тихом океане, что между Калифорнией, Гавайями и Аляской? Он растет словно на дрожжах: площадь уже более 1 млн «квадратов», вес — порядка 3 млн тонн. Примерно та же участь, возможно, ждет и Россию: страна захлебывается мусором, а делать из отходов «конфетку» путем вторичной переработки у нас не принято.

Как в Нью-Йорке

Схема утилизации отходов у нас стара как мир: контейнермусоровоз—свалка—рекультивация. Для сравнения: западные мегаполисы давно перешли на раздельный сбор мусора, основанный на экологической ответственности и оптимизации переработки. Это нашло отражение и в техническом оснащении жилищ. Сознательные граждане распределяют отходы в контейнеры в зависимости от вида: металл, стекло, пластик, бумага, органика. А несознательные платят штрафы.

«В городских домах Северной Америки стоят контейнеры для разных сортов мусора, — приводит пример Дмитрий Рогожанский, генеральный директор канадской архитектурной и инжиниринговой компании West International. — Каждый мусороприемный люк снабжен специальным тумблером, имеющим два положения: органика и неорганика. Человек сначала нажимает нужную кнопку, а потом выбрасывает пакет. В стволах мусоропровода пониженное давление, они герметичны и располагаются в коридоре общего пользования, что препятствует проникновению запахов в жилые части здания».

В городах США и Швеции применяется пневматическое удаление мусора. Самосвалы для транспортировки отходов не нужны. Мусор засасывается в систему отводящих труб в доме и доставляется к месту сортировки или складирования.

У нас массовому внедрению подобных систем мешает отсутствие поддержки государства и понимания гражданами необходимости срочного решения проблемы утилизации мусора. Мусороперерабатывающая отрасль переживает кризис: на полигонах места практически не осталось, производственные мощности не развиваются. «С закрытием ближних свалок Москва и большие города могут оказаться в очень непростом положении, — говорит Ирина Жарова-Райт, управляющий партнер SESEGAR IG. — Moeму знакомому, чьи машины по вечерам вывозят мусор почти со всего запада столицы, уезжать приходится уже за 50-60 км.

Между тем Олег Твердохлебов, главный инженер МФК «Город столиц», полагает, что паниковать рано: «Логично сравнивать Москву только с релевантными мировыми столицами, а не с маленькими чистыми городами Европы. В том же Нью-Йорке на Манхэттене лежат горы мешков. Хотя, конечно, в Токио несравнимо чище». «Действительно, даже в самых элитных районах Нью-Йорка и Чикаго мусор собирают два раза в неделю»,— подтверждает Наталья Кац, управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба».



пневматическими устройствами для вакуумного сбора отходов... ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

Здесь сорят

Наши мусоропроводы давно конструктивно и морально устарели. В сталинскую эпоху наличие мусоропровода на кухне считалось роскошью. Но довольно скоро этот источник антисанитарии выселили на лестничную клетку. Здесь мусоропровод пребывает и сегодня, хотя и стал атавизмом. Целыми подъездами жильцы просят управляющие компании запаять эти логова тараканов и крыс, предпочитая выносить мусор в контейнеры, установленные во дворе. Те и не против: куда накладнее содержать дееспособные мусоропроводы в чистоте и постоянно дезинфицировать.

Наличие мусоросборника в современном доме стало формальностью, необходимой только на этапе согласования проекта. Отказаться от него окончательно девелоперы не могут: по СНиПам эта опция необходима в каждом доме выше пяти этажей. При этом для строителей устройство мусоропроводов тоже невыгодно. «Слишком большие потери площадей, накладны санитарные, противопожарные и инженерные системы»,объясняет Олег Артемьев, президент компании «Высота».



подобные системы есть и в совсем не элитном районе Северное Чертаново, который строился к московской Олимпиаде фото василия шапошникова

Действительно, мусоропровод затратен, соглашается Роман Семчишин, коммерческий директор Tekta Group. Ведь камера для отходов должна быть оснащена приборами отопления, системой холодного и горячего водоснабжения для промывки контейнеров.

Особенно нетерпимы к мусоропроводам состоятельные обитатели элитных домов. «Их быть не должно,— уверена Ирина Могилатова, генеральный директор агентства элитной недвижимости Tweed.— Это антисанитария, минус для объекта. Например, в доме №10 в Большом Тишинском переулке мусоропровод должны были построить согласно утвержденному плану, но сейчас он закрыт и не используется».

Зачем мусорка собственникам квартир за несколько миллионов долларов? В большинстве престижных домов пакеты с мусором выносятся персоналом в специальные помещения с контейнерами. Так называемые темные комнаты могут быть оборудованы умывальниками и системами вентиляции. Баки нередко стоят и на заднем дворе. Два-три раза в день их опустошают службы городского коммунального хозяйства. Оплата этих услуг входит в общие клининговые расходы, которые, например, в клубных домах составляют от \$5 до \$12 за 1 кв. м квартиры.

«В ЖК "Станиславского 11" на каждом этаже есть выложен ная керамогранитом мусоросборная комната, — рассказывает Сергей Семенюк, коммерческий директор группы компаний Facilicom.— Накопившиеся за день пакеты каждое утро уносит по лестнице уборшина и помещает в контейнеры, стоящие в отдельной зоне. Вывоз мусора происходит по ночам. За годы эксплуатации объекта жильцы не видели ни одной крысы».

Как рассказала госпожа Жарова-Райт, пакеты могут выставляться и в холле, как, например, в ЖК «Мещерский», охранники видят это на своих мониторах и сообщают персоналу, в чьи обязанности входит поддержание чистоты в здании. Хорошо, если на объекте, как, например,

в ЖК «Гранатный, 6», есть специальные лифты, в которых мусор довозится до места назначения. «Это очень правильно: неприятные запахи не остаются в кабинах, которыми пользуются жильцы»,—добавляет Денис Попов, управляющий партнер ContactRealEstate. Такая же система, по словам Олега Канке, руководителя офиса «Тургеневское» компании «Инком-Недвижимость», действует и в ЖК «Алые паруса»: жильцы оставляют мусор в специально отведенном месте на лестничной площадке. Каждые три-четыре часа сотрудники службы эксплуатации в закрытом лифте объезжают этажи и собирают пакеты.

Все под контролем, уверяют в службах эксплуатации. Так, в Hortus Harmonia пакеты в коридоре убираются за 10–15 мин. А если у жильцов «Покровского берега» возникла необходимость вывезти крупногабаритный мусор, для него заказывается отдельный контейнер.

«Стольник»

по-чертановски Примеры применения продвинутых технологий уборки мусора редки. Например, в ЖК «Стольник», построенном в начале 2000-х в Малом Левшинском переулке, установлены те самые пневматические устройства для вакуумного сбора отходов. Как рассказала Ирина Егорова, управляющий директор Soho Estate, мусоропровод оснащен автоматической системой упаковки в вакуумные пакеты и гарантирует чистоту и отсутствие запахов.

«На скорости 70-80 км/ч отходы прилетают в контейнер, одновременно спрессовываясь, говорит Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton.— Поступающий в центральный агрегат воздух проходит двойную очистку. Такие технологии самым положительным образом сказываются на здоровье жителей: в зоне уборки происходит стопроцентное удаление пыли».

Интересно, что подобные системы можно обнаружить и в обычных домах в Северном Чертаново. Район застраивался к московской Олимпиаде, когда на передовые технологии государство не скупилось. Для передачи опыта вакуумного мусороудаления были приглашены шведы. Система работает и сейчас, даже вопреки неистребимой привычке наших граждан выбрасывать в мусоропровод все вплоть до лыж и утюгов.

Эксперты считают, что технологии пневматического сбора мусора вряд ли найдут массовое применение в России. «Слишком велики вложения — несколько миллионов долларов на каждое здание при сомнительной окупаемости,— говорит господин Семенюк. — Экспериментальные образцы, скорее всего, таковыми и останутся, вряд ли они заинтересуют инвесторов».

Мусор с высоты полета Своя специфика у высотных

объектов. Уже на этапе проектирования к мусоропроводам предъявляются особые требования. «Основная проблема защита камеры контейнера от падающего тяжелого мусора, в частности бутылок, — рассказывает господин Семчишин.— Наиболее успешным техническим решением стала установка наклонного участка толстостенной трубы в нижней части ствола мусоросборной камеры. В результате удар тяжелого мусора отражается и гасится. А специальные меры, направленные на шумогашение, позволяют избежать распространения шума на верхние этажи. За годы эксплуатации таких систем не было случаев повреждения контейнеров сброшенными сверху тяжелыми предметами, в отличие от высотных объектов с прямыми стволами мусоропроводов. Также стоит отметить применение перегрузочных камер в средней части здания: ствол мусоропровода разделяется на два участка по вертикали».

Впрочем, мусоропроводы в высотках тоже атавизм. Куда перспективнее компакторы прессы, уменьшающие объем отходов почти в десять раз, что позволяет эксплуатирующим организациям экономить на вывозе. Такие системы есть, например, на объектах ММДЦ «Москва-Сити». В частности, в МФК «Город столиц» мусор выносится персоналом к пресс-

компактору по техническим коридорам в соответствии с требованиями СНиПов к разделению потоков, завозу продуктов, проходу людей и т. д. Устройство тут же прессует отходы, вывоз содержимого компактора заказы-

вается по мере заполнения. «Кроме того, в "Городе столиц" для работающих в комплексе ресторанов и кафе установлены контейнеры под пищевые отходы, куда мусор доставляется в специальных баках по согласованному маршруту,— добавляет господин Твердохлебов. — Затем они вывозятся за пределы комплекса. Стоит отметить и то, что у нас заключен с подрядной организацией отдельный договор об утилизации ртутьсодержащих отходов, по которому, в частности, мы имеем возможность отдавать в переработку батарейки».

Удобства на улице

В коттеджных поселках для вывоза мусора управляющие компании нанимают сторонние организации, посещающие объект по утвержденному графику. «Нужно только организовать площадку с твердым покрытием, огородить ее и купить контейнеры — лучше с крышкой и на колесиках»,— уверяет Борис Цыркин, генеральный директор Kaskad Family. Дополнительная опция в незавершенных проектах — более вместительные бачки (например, на 5 и 8 тонн) под строительный мусор.

На дорогих объектах обычно используют бачки, которые прячут за живой изгородью или забором, как, например, в поселках «Николино» и «Довиль».

Интересные идеи, конечно, есть. Однако в жизнь их пока никто не претворил, говорят эксперты. В частности, госпожа Жарова-Райт считает, что в элитных поселках можно было бы использовать контейнеры с педалями, не требующие прикосновений руками: «Эти бачки стоимостью около 60 тыс. руб. можно ежедневно дезинфицировать. Они заглублены в землю, доступ к ним грызунов и насекомых невозможен. Мусоровозы, которые могут обслуживать эти контейнеры, уже выпускают в России».

Интересно, что попытки сортировать отходы по категориям v нас все-таки предпринимались в домах эконом- и бизнесклассов, расположенных на Каширском шоссе. «Стояли три ячейки, каждая — для определенного вида мусора, вспоминает господин Цыркин. — Сейчас эти контейнеры заброшены, разрисованы. Почему программы не прижилась, не знаю. Очевидно, общество должно изменить отношение к чистоте».

Словом, все как у классика: разруха не в клозетах, а в головах. «На Западе люди тоже поначалу не понимали, зачем нужен раздельный сбор мусора, и сопротивлялись инновациям, размышляет господин Семчишин. — Но когда стало ясно, что вторичная переработка не только улучшает состояние окружающей среды, но и является реальным средством экономии, все стало на свои места. Когда люди это поймут — вот тогда у нас и приживутся прогрессивные технологии».

Наталья Денисова





(495) 649-12-12, 8-800-333-00-78 www.lidgroup.ru лидергрупп.рф

Большая Декабрьская ул., д. 10, к. 2

Тизайн с акцентом

сотрудничество (Окончание. Начало на стр. 1)

Для любителей звездного дизайна основатель студии уоо предложил четыре базовых решения отделки: Classic, Minimal, Culture и Nature. Квартиры сдаются с готовой отделкой, включая кухни, технику, ванные комнаты и санузлы.

По окончании строительства (лето 2012 года) Barkli Park станет первым объектом в Москве, от и до созданным иностранным дизайнером. Минимальная стоимость квадратного метра в квартире без отделки здесь стоит \$14 тыс., а максимальная — \$22 тыс.

Архитектурный проект уже готового на сегодня дома Barkli Virgin House (1-й Зачатьевский переулок, дом 8/9) был разработан российской архитектурной мастерской АМВ, а интерьеры холлов, входных групп и квартир, под заказ клиентов, делает обладатель ордена Британской империи Келли Хоппен. В ее предложении также четыре варианта отделки: Urban, Sea-Breeze, Green и Vintage. Стоимость квартир здесь начинается от \$22 тыс. за квадратный метр и доходит до \$60 тыс. в пентаусе. По данным компании Knight Frank, стоимость пентхаусов здесь самая высокая на рынке сегодня.

Жилой комплекс «Бурденко, 11» (улица Бурденко, 3) только недавно вышел в открытые продажи. Его архитектурный проект разработан известным российским архитектором Сергеем Скуратовым, а к интерьерам приложила руку пока мало у нас известная дизайнер премиум-класса из Лондона Элен Бенаму. Стоимость квадратного метра в доме начинается от \$15 тыс. А отделка от ее дизайнерского бюро добавляет к этой цене от \$1,5–2 тыс.

То, что московский рынок элитной недвижимости вновь стал говорить с иностранным акцентом, доказывает появление в Москве новых амбициозных проектов. Известный архитектор Ник Канди (создатель интерьеров самого дорогого в мире жилого комплекса One Hyde Park в Лондоне) уже давно присматривается к российской столице с целью создания самого дорогого московского дома. И сегодня от его имени специалисты Knight Frank ведут переговоры сразу с несколькими девелоперами, каждый из которых разрабатывает свою концепцию эксклюзивного объекта. Компания Capital Group в очередной раз пригласила зарубежных архитекторов для строительства башни многофункционального комплекса на 16-м участке ММДЦ «Москва-Сити» — проект будет делать американское бюро SOM.

Стоит отметить, что все западные архитекторы, работающие в Москве, реализуют проекты исключительно в элитном сегменте — с хорошим местоположением, большим бюджетом на реализацию и, как следствие, высокой ценой квадратного метра.

Что в имени тебе его?

Участие иностранного архитектора для многих остается эталоном качества. По мнению партнера компании Chesterton Екатерины Тейн, преимущество архитектора с мировым именем в том, что он вносит в архитектуру и стилистику проекта последние мировые тенденции. «Практически все покупатели супердорогой недвижимости стоимостью более \$10 млн предпочитают пользоваться услугами зарубежных дизайнеров. При этом многие специалисты не являются широко разрекламированными звездами, а известны узкому кругу и передаются клиентами по рекомендации», — рассказывает управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин.

Однако главное преимущество таких проектов в имени. Архитектор и дизайнер с мировым именем — это бренд, ко-



МФК «Легенда Цветного» построен по проекту американского бюро NBBJ ФОТО АЛЕКСАНДРА ЩЕРБАКА

торый хорошо продается и является маркетинговым инструментом при продаже. «Зарубежные архитекторы и дизайнеры обладают внушительным портфолио и раскрученным именем, подкрепленным положительными отзывами заказчиков со всего мира. А это привлекает большое количество покупателей. Объекты с иностранным участием имеют значительно меньший срок экспозиции на рынке», — говорит Елена Юргенева, региональный директор департамента жилой недвижимости Knight Frank. К тому же, как добавляет Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills, привлечение звезды дизайна позволяет повысить статус проекта и обосновать для покупателя довольно высокий уровень цен на квартиры.

Стоимость проекта от звездного архитектора в среднем выше работы российского автора, однако цена его услуг напрямую зависит от уровня звездности. По данным Дмитрия Халина, цена дизайн-проекта и последующего сопровождения при его реализации от известного зарубежного дизайнера может доходить до \$50 тыс. за 1 кв. м. На загородном рынке, по словам Ирины Калининой, руководителя отдела загородной недвижимости агентства TWEED, оплата работы может добавить к себестоимости дома до 50%. Как рассказали специалисты Knight Frank, «стоимость отделки квартир в Barkli Virgin House от Келли Хоппен начинается от \$3–3,5 тыс. за квадратный метр, а дальше все зависит от фантазии и запросов клиента. Примерно такая же минимальная ставка за интерьер у Филиппа

Старка». По словам Ирины Могилатовой, генерального директор агентства элитной недвижимости TWEED, топовые российские архитекторы, такие как Скуратов или Григорян, давно уже оцениваются на уровне западных архитекторов, а привлечение иностранцев лишь маркетинговый ход, который успешно используют девелоперы.

Есть нюансы

Главный нюанс состоит в том, что креатив зарубежных звезд не всегда вписывается в рамки российских СНиПов и ГОСТов. «Многие иностранные проектировщики хорошо генерируют креативные идеи, но не все в состоянии связать их с реальными строительными нормативами, действующими в Российской Федерации. В этой связи после формирования первичной концепции над проектом начинает работать российский «адаптор», который доводит проект до ума и приводит в соответствие документацию для того, чтобы начать строительство. А иностранных проектировщиков, как правило, используют как «доноров идей».

Дальнейшую работу проще и дешевле сделать силами отечественных специалистов»,— объясняет Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills. Да и сами иностранцы не спешат на московский рынок из-за трудного процесса согласования архитектурных концепций. Больший полет фантазии для этого предоставляют частные заказы российских миллионеров. Здесь архитекторы могут выполнить все капризы заказчика и реализовать свой творческий потенциал.





Интерьер от Келли Хоппен и фасад дома Barkli Virgin House на Остоженке фото юрия мартьянова

Упереться лбом могут и частные заказчики. «В случае привлечения западной звезды вполне возможен конфликт интересов, когда предлагаемый проект клиенту кажется не совсем удобным и применимым к жизни, а дизайнер отказывается менять и адаптировать свои креативные идеи, ссылаясь на фирменный стиль»,— рассказывает руководи-

тель службы по связям с общественностью Capital Group Динара Лизунова.

Потраченные девелопером усилия не проходят даром. По данным экспертов, приложенная к проекту рука известного иностранца поднимает цену на проект в среднем на 20%. Совсем уж культовые архитекторы и дизайнеры увеличивают стоимость проекта еще больше.

Сегодня проекты российских архитекторов не уступают по качеству работ иностранцам. И после кризиса на рынке наблюдается тенденция больше приглашать российских архитекторов. Проекты от таких архитекторов, как Григорян, Скуратов, Лызлов, Плоткин, Скокан, вполне могут поспорить с иностранными.

«15 лет назад привлечение западных архитекторов было закономерно: мы только начинали задумываться о сложных и технологичных зданиях, а иностранные специалисты уже имели большой опыт в строительстве и проектировании таких объектов,— рассказывает руководитель службы по связям с общественностью Capital Group Динара Лизунова. — Сказать же, что сегодня у западных архитекторов есть некие преимущества перед российскими, было бы неправильно. Архитектурная и инженерная мысль в России развивается семимильными шагами».

Та же картина наблюдается и на загородном рынке. «Есть наши звезды, чьи имена по-прежнему являются очень привлекательной частью проекта. Но еще больше стало на рынке молодых архитекторов, чьи проекты выбирают состоятельные покупатели. Многие из них поучились в Америке и Европе, но при этом хорошо знают тонкости российского строительного рынка. Да, для покупателя недвижимости премиального сегмента по-прежнему важны оригинальность и эксклюзивность. Но, как выяснилось, ее могут дать и молодые российские архитекторы. Сейчас больше работает правило рационального подхода. Если профессиональные, креативные, хорошо знающие наши реалии российские архитекторы могут предложить оригинальный и качественный продукт, то зачем звать варягов?» задается справедливым вопросом Ирина Калинина.

Действительно, для чего? Ведь на Западе именитые архитекторы давно уже пробуют себя в экспериментальных проектах для среднего класса, решают проблемы экологии и перенаселения городов, а не только добавляют лоска в и без того дорогие объекты. Может, рынок недвижимости в большей степени будет обращен к мировым тенденциям, если западные звезды архитектуры станут предлагать московскому рынку решения более насущных проблем, нежели повышение стоимости элитного жилья за счет воплощения уже отработанных приемов?

Ирина Фильченкова

прямая р'ечь

Вам мешают иностранные архитекторы?

Михаил Хазанов, руководитель Персональной творческой мастерской архитектора Михаила Хазанова:

— В России всегда была мода на иностранцев. Обидно, что у «верхнего начальства» страны уже вошло в привычку не доверять своим архитекторам. Никто из уважающих себя российских архитекторов не станет возражать против участия иностранных коллег в наших конкурсах, проектах, но должны быть честная конкуренция и судейство. Сегодня новые архитектурные идеи постепенно уходят на второй план, уступая место востребованным непрофессиональной публикой сверхраскрученным брендам. В условиях стагнации строительной отрасли странно, что иностранным проектировщикам представляются преференции на самых значимых объектах, а отечественных проектировщиков продолжают давить невнятными нормативами, заниженными госрасценками, высокими налогами. На фоне кризиса многие последние

реформы и инновации в проектном деле

Сергей Скуратов,

«Сергей Скуратов Architects»: — Думаю, дело не в них. Проблема в том, что наши заказчики в упор не видят не только потенциала российской архитектуры, но и уже состоявшихся, признанных в Европе и Америке отечественных архитекторов. У нас есть минимум десяток таких профессионалов. Но компетентность заказчиков оставляет желать. Многие из них бывают за границей и видят архитектуру как продукт системы технической, технологической, законодательной. Они наивно думают, что если авторов этого продукта перенести сюда, то продукт получится того же качества. Но так не бывает. Нужно выстраивать нормальную систему здесь, и эта система должна включать и культурную, и строительную, и инвестиционную политику. А с западными архитекторами эту задачу не решить: гость, он и есть гость.

Юрий Григорян, руководитель архитектурного бюро «Меганом»:

— У нашей компании таких проблем нет, весь мир живет по законам конкуренции. В России же есть определенная изоляция архитектурного сообщества, которая привела к тому, что здесь конкуренция развивалась по другому принципу: заказы давались не тем, кто талантливее, а тем, кто ближе к власти. Все, что здесь происходило до послед-

него времени, -- это настоящая архивыглядят своего рода издевательством. тектурная мафия. А все достижения российской архитектуры находятся именно в частных проектах, главным архитектор, президент компании образом загородных. Все это привело к некоторой маргинализации профессии. Но у нас нет очереди из иностранных архитекторов, желающих работать в России. Многие иностранцы принципиально не хотят работать в России из-

за хамского поведения заказчиков. Михаил Белов, архитектор:

 Мешают, потому что для иностранцев у нас все преференции независимо от того, что и как они строят. У нас президент открыто говорит, что над проектом «Большая Москва» будут работать лучшие иностранные архитекторы. Если бы такое сказал президент цивилизованного государства, то этого президента уже давно не было бы. Но проблема еще и в≈том, что иностранцы строят черт знает что. А если они начнут строить по нашим нормам, будет кошмар. У нас нет государственного архитектурного стиля, и иностранцы нам его не изобретут. Неслучайно реализованных проектов зарубежных компаний у нас практически нет.

Максим Атаянц, архитектор, руководитель Архитектурной мастерской М. Атаянца:

Совершенно не мешают. Я занимаю очень ограниченную нишу, потому что работаю только в рамках классической традиции ордерной архитектуры. Исходя из этого, меня и так никто не позовет на большие модернистские проекты, куда у нас, как правило, приглашают10-15 международных архитектурных звезд. Правда, их зовут обычно в пиар-целях, а на стадии дальнейшей разработки какие-то мутные полуанонимные конторы делают из первоначальных проектов непонятно что. Если при минимально приличных правилах игры появится конкуренция между мной и зарубежными коллегами в области понятной мне традиционной архитектуры, я это буду только приветствовать.

Владимир Плоткин,

главный архитектор ТПО «Резерв»: Иностранцы нам не мешают, потому что наша компания не гоняется за госзаказами. Нам хватает частных клиентов. Хотя, иногда работаем и с госпроектами. Например, сейчас делаем штаб-квартиру Объединенной авиастроительной корпорации. Мы легко выиграли этот конкурс, в котором участвовали многие крупные компании, в том числе иностранные. А вот на конкурс по Сколково нас даже не пригласили, что лично мне кажется удивительным. Не знаю, почему у нас появилась мода приглашать на крупные проекты иностранцев. Может, потому, что сейчас расценки на проектные работы в Европе стали не очень высокими. Впрочем, имея такую нормативную законодательную базу, как у нас, на более серьезных стадиях проектирования иностранцы должны сами уходить, потому что они просто не потянут этот мучительный процесс.

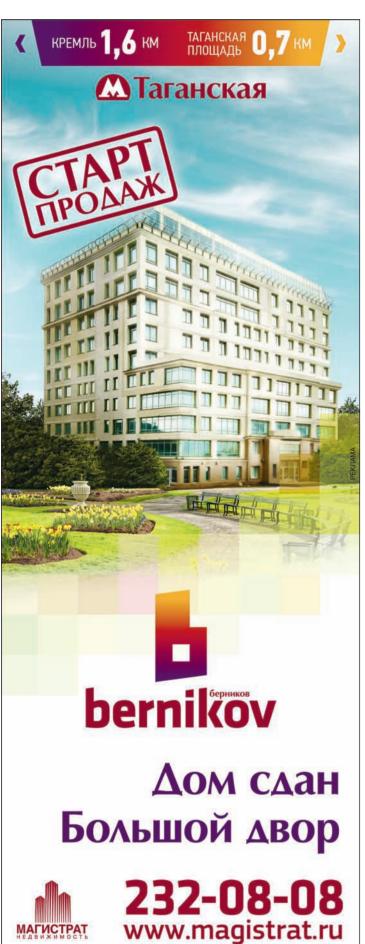


Ход конем

инфраструктура

(Окончание. Начало на стр. 1) Почему же появилась такая диспропорция между спросом и предложением? Одна из причин состоит в том, что для содержания лошадей необходима большая территория. «Лошадям нужны большие пространства, а конюшни должны быть удалены от жилых домов, - рассказывает генеральный директор компании Soho Estate Елена Первакова.— За рубежом (например, в Англии) лошадей содержат в поместьях площадью не менее 50 акров (20,25 га). Такая территория вполне подходит для содержания лошадей. Подмосковные застройщики редко решатся отвести под эти цели большие участки земли, к тому же просто выделить землю недостаточно. Чтобы заниматься разведением и содержанием лошадей, нужно очень хорошо в этом разбираться. Поэтому-то поселков с конюшнями в Подмосковье почти нет. Была своя конюшня в поселке "Курорт Пирогово", но от

нее впоследствии отказались». Вторая причина лежит в области финансов. Для создания КСК в составе жилого проекта требуются весьма значительные стартовые инвестиции. Причем, в отличие от затрат на жилье, ждать быстрого возврата этих средств не приходится. «На собственников недвижимости платежи не перекладываются, -- говорит генеральный директор компании "Вектор Инвестментс" Дмитрий Бадаев. — Однако по мере развития такой инфраструктурный объект переходит на самоокупаемость за счет работы на открытый рынок».



Впрочем, трудности отпугнули не всех, и «конные» поселки в Подмосковье все-таки имеются. Один из самых крупных по территории — «Целеево» (42 км от МКАД по Дмитровскому шоссе), который находится при полоклубе с одноименным названием (имеются также гольф-клуб и горнолыжный клуб, но слошадьми они не связаны). Впрочем, жилая часть здесь совсем невелика: всего 14 участков по 17-27 соток, дома (410-480 кв. м) стилизованы под сталинские дачи. Так что в данном случае не сопутствующая инфраструктура оказалась опцией при жилье, а, наоборот, жилье — дополнением спортивных объектов. Ясно, что такая масштабная инфраструктура не может окупиться за счет жителей. Скорее напротив, преференции получают те, кто приобретает тут недвижимость. Главная из них — пожизненное бесплатное членство во всех клубах «Целеево». Кстати, цены коттеджей колеблются от \$2,3 млн до \$3,5 млн.

Что касается возможности содержать свою собственную лошадку в конюшнях полоклуба, то она имеется. Однако с некоторыми оговорками. Дело в том, что здесь содержится особый тип лошадей — аргентинские поло-пони, которых вывели специально для поло. Поэтому конюшни «Целеево» приспособлены именно под этот вид лошадей, под них же заточены уход, тренировки и, конечно, подготовка к игре. Поэтому возможность аренды денника тут привлекает владельцев той же породы. Конюшня рассчитана на 50 голов, и около 25% «расквартированных» здесь животных принадлежат частным лицам.

Еще одно конное царство имеется в 103 км от Москвы по Симферопольскому шоссе в поселке «Велегож парк». Правда, начинался он отнюдь не с лошадей. «Девелоперы этого проекта ориентировались на создание инфраструктуры района, — рассказывает генеральный директор агентства недвижимости "Апрель" Александр Илюхин.— Поэтому они начали заполнять водой окрестные овраги и запускать в них рыбу. Отличная рыбалка для жителей поселка была организована. Потом появились энтузиасты на лошадях и попросили немного земли для конной школы. Им не то что за деньги, а вроде даже бесплатно отвели значительную территорию. Они там обосновались, назвались "Конная дача", и дело пошло. Обучают всему: с первых шагов (на лошади, разумеется) до трюков и верховой выездки. И детей, и взрослых. Прогулки на лошадях — это вообще их конек (750–1000 руб. в час). Есть и услуга по содержанию лошадей у них в стойлах. Стоит это 10 тыс. руб. в месяц».

леево», жилая составляющая «Велегож парка» очень внушительная. В части поселка, носящей название «Конная дача» (то есть рядом с конюшнями) приобрести недвижимость нельзя, но можно арендовать. Цены — 6-7,5 тыс. руб. в сутки за шестиместный коттедж. Что же касается остальных частей поселка, то там выбор предложений на

В отличие, скажем, от «Це-



Пожизненное бесплатное членство в поло-клубе — бонус для покупателей домов в «Целеево» ФОТО АЛЕКСАНДРА ВАЙНШТЕЙНА

продажу очень большой. По сути, это не один поселок, а серия отдельных проектов разного класса, расположенных на общей территории. Скажем, в части поселка, которая называется «Престиж», можно приобрести дома площадью 165-183 кв. м, расположенные на просторных участках 20-30 соток. Скажем, дом площадью 183 кв. м. на участке 21,5 сотки обойдется в 8,7 млн руб., а самый дешевый вариант (155 кв. м на участке 18, 6 сотки) стоит 5,8 млн руб. А, например, в «Велегож парк Эко» продаются не готовые дома, а участки (40-75 тыс. руб. за сотку плюс 330 тыс. руб.— взнос за коммуникации). Всего же в «Велегож парке» предлагается более 500 домов и участков.

А ближайший к Москве поселок с лошадьми находится всего в 3 км от МКАД по Пятницкому шоссе. Это Otradavillage, который построен при конноспортивном клубе «Отрада». Его общая территория превышает 100 га, на которой кроме конноспортивного клуба имеются ветеринарная клиника, ресторан, парк-отель и бизнес-центр. Что касается жилья, то есть и готовые варианты, и те, которые только предстоит построить. Все готовое — это вторичка. Скажем, через «МИЭЛЬ-недвижимость» здесь продается двухэтажный коттедж площадью 200 кв. м. В ломе имеется лействующий камин, а на участке (3 сотки) выполнен ландшафтный дизайн. Цена — \$1,5 млн. Варианты, которые предлагаются под застройку, масштабнее, поэтому они получили название «усадьбы». Это четыре варианта проектов домов площадью от 430 до 615 кв. м (участки — 12–25 соток), украшенные витражами и обшитые деревянной лакированной доской. Сдаются они без отделки, а стоимость контракта на строительство (включая стоимость земли) — от \$1,7 млн.

Президентские скачки На этом обзор поселков с собственной конной составляющей можно было завершить, если бы в конце весны — начале лета сразу несколько компаний не заявили о появлении новых проектов подобного формата. Самый статусный из них — это «Президентский клуб», что появится в 24 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе. Там будет создана инфраструктура для занятий конным поло, гольфом и теннисом. Общая территория проекта составляет 450 га, разработан он ГК «Олимпик Сити» и инвестиционным фондом недвижимости OrionPropertyFund в сотрудничестве с управлением делами президента РФ. Собственно, конноспортивный клуб (а это 55 га) уже имеется: он функционирует с 2010 года и в дальнейшем будет только расширяться. Члены Президентского поло-клуба имеют возможность играть в поло, заниматься выездкой, конкуром и верховой ездой, а также принимать участие в различных конноспортивных мероприятиях мирового класса или наблюдать за ними. Самые зрелищные проводятся в конце года, на них приглашаются лучшие игроки в поло из Ар-

гентины, Мексики и Чили.

Им предлагается и услуга арен-

ды денника с полным уходом

за лошадью (цена — €1,3 тыс.

Жилая часть проекта еще только будет строиться: все согласования с администрацией Одинцовского района уже получены, в середине лета приступают к прокладке коммуникаций. Это будет даже не коттеджный поселок, а кондоминиум с домами разного типа: коттеджами, таунхаусами и малоэтажными домами. Почему в высокостатусном поселке появятся не только отдельно стоящие дома, но и более «дешевые» предложения? По словам инициаторов проекта, такая многопрофильность связана не столько со стремлением диверсифицировать девелоперские риски, сколько с потребностями покупателей. По прогнозам девелоперов, большинство покупок в «Президентском клубе» совершат те, кто уже имеет два-три дома, и эту недвижимость будут использовать, когда возникнет желание воспользоваться инфраструктурой проекта. А для таких целей достаточно иметь таунхаус или просторную квартиру в малоэтажном доме, необходимости же содержать целый

коттедж нет. Впрочем, несмотря на это, коттеджная застройка в поселке все же преобладает: под индивидуальную застройку здесь отводится 96 участков в 25–30 соток, тогда как таунхаусов будет всего 16, а малоэтажных домов — 3. Что касается индивидуальных домов, то они будут продаваться по схеме «участки с подрядом» или «участки без подряда». При этом вариантов базовых проектов много, все они выполнены в стиле традиционных английских и европейских элитных коттеджей, адаптированных под потребности российских покупателей. Ориентировочные цены

будут соответствовать средним для этой части Рублевки: около \$60 тыс. за сотку, а цена подряда на строительство будет определяться типом и габаритами выбранного дома. К следующему лету проект планируют довести до высокой стадии готовности, а все покупатели недвижимости получат в качестве подарка бесплатное членство во всех клубах «Президентского клуба».

Зоопарк за околицей Если «Президентский клуб» по своей сути и подходу к очередности строительства ближе к «Целеево», то другой объект, который появится в 55 км от МКАД по Новорижскому шоссе, больше напоминает «Велегож парк». Это не поселок, а конный клуб «Аванпост-Истра», который появится среди проектов масштабной «Истринской долины» (общая территория — 1700 га). Он будет включать в себя конюшню на 35 лошадей, двухэтажный ресторан, мини-зоопарк, открытые площадки для тренинга

и детскую игровую зону. «Главным центром притяжения на территории клуба "Аванпост-Истра" станет здание, облик которого можно будет менять, приложив небольшие усилия, в зависимости от тематики проводимых здесь мероприятий, — рассказывает генеральный директор компании "Вектор Инвестментс" Дмитрий Бадаев. — Сооружение будет превращаться в салун в духе Дикого Запада, где любой желающий сможет почувствовать себя ковбоем, или в средневековую таверну, если на территории, к примеру, будет проводиться рыцарский турнир. Эскизный проект здания был разработан бюро "Архитектурная политика"».

По мнению девелоперов, учитывая разную степень готовности поселков «Истринской долины», конюшни на 35-40 лошадей пока будет достаточно. Однако в будущем при необходимости проект можно будет расширить. Ближайший к клубу поселок «Истринской долины» — «Экопарк Ушаково». Это 65 га, которые с трех сторон окружены великолепным лесом, а с одной — примыкают к водоему. Здесь продаются участки без подряда (10–40 соток) со всеми коммуникациями. Сейчас поселок активно строится, около половины vчастков vже нашли владельцев или зарезервированы. Как и в любом загородном проекте, самые большие и дорогие участки непосредственно соседствуют либо с лесом, либо с береговой линией. Любопытно, что в «Экопарке Ушаково» именно они, а не самые дешевые, как это бывает обычно, были первыми распроданы и зарезервированы. У воды остались непроданными 3 участка, у леса, учитывая его большую протяженность,— около 25, а в целом в поселке почти 45% из 273 участков уже обрели хозяев.

Лошадиная песня И, наконец, третий проект,

о котором стоит упомянуть,это конноспортивный клуб «Левадия». Он расположен в 15 км от МКАД по Каширскому шоссе и занимает территорию 150 га. Сам клуб уже активно функционирует: здесь есть крытый манеж и открытые плацы с еврогрунтом, конюшни на 40 голов, в том числе со сдаваемыми в аренду денниками, работают пони-клуб и гужевое отделение, а кроме того, имеются лучно-арбалетный тир, бильярдная, лодочная станция, зимой работает каток.

Однако это только начало. Проект будет активно развиваться и совсем скоро получит статус конного парка. Так, в самое ближайшее время завершится строительство центра любительского конкура и выездки на 90 лошадей, появления которого ждут не только любители конкура, но и владельцы рысаков. Дело в том, что пока «Левадия» может предоставить лишь 25% своих денников в аренду, хотя спрос на эту услугу гораздо выше: в клубе сформирован очень внушительный лист ожидания. Как раз за счет новой конюшни эти потребности и удастся удовлетворить.

В дальнейшем в «Левадии» намереваются построить ипподром, трассу для драйвинга и троеборья, отдельный комплекс для проведения соревнований международного уровня, торговый и выставочный центры, парк для семейного отдыха с ландшафтным дизайном и аттракционами и другие объекты, в том числе жилье и социальную инфраструктуру. Однако это дело будущего. Но уже сейчас рядом с «Левадией» расположен коттеджный поселок «Орловъ». Впрочем, несмотря на название и конные атрибуты, которые используются при продвижении этого проекта, никакого отношения к орловским рысакам он не имеет. Скорее — к населенному пункту Орлово, близ которого он расположен. Говорят, что когда этот поселок проектировали, в нем действительно собирались создавать собственные конюшни. Однако надобность в этом отпала, когда по соседству с «Орловым» выросла «Левадия». Упоминание о конюшне сохранилось лишь на сайте поселка, что в принципе действительности вполне соответствует. То, что находится она на соседней территории, — это уже детали.

Наталия Павлова-Каткова

Поселки с конной инфраструктурой						
Название конно-спортивного комплекса и/или поло-клуба	Расположение	Требуется ли клубный взнос	Аренда денника (тыс. руб./мес.)	Коттеджный поселок, при котором организован КСК/поло-клуб (или ближайший к нему поселок)	Скидки на пользование спортивной инфраструктурой для жителей поселка	Средние цены в коттеджном поселке (\$ тыс. за 1 кв. м. или сотку)
КСК «Отрада»	Пятницкое шоссе, 3 км от МКАД	Нет	45	Otradavillage	Нет	7,5 за кв. м (включая стоимость участка)
КСК «Левадия»	Каширское шоссе, 15 км от МКАД	Нет	35	В перспективе — свое жилье, сейчас ближайший — «Орлов»	Нет	Пока не определены, в «Орлове» — 2,3 за кв. м (включая стоимость участка)
Президентский поло-клуб	Рублево-Успенское шоссе, 24 км от МКАД	Да	53	«Президентский клуб»	При покупке недвижимости — бесплатное членство в клубе	60 за сотку, цена за коттедж зависит от проекта
«Целеево поло-клуб»	Дмитровское шоссе, 42 км от МКАД	Да	30	«Целеево»	При покупке недвижимости — бесплатное членство в клубе	5,6 за кв. м (включая стоимость участка)
Конная дача «Велегож парк»	Симферопольское шоссе, 103 км от МКАД	Нет	7	«Велегож парк»	Нет	1,2 за кв. м (включая стоимость участка)
«Аванпост-Истра»	Новорижское шоссе, 55 км от МКАД	Нет	Н/д	Группа поселков «Истринская долина», ближайший из которых «Экопарк Ушаково»	Нет	6,2 за сотку (в «Экопарке Ушаково»)



коммерсантъ» | Четверг 21 июня 2012 №24

Бремя расходов

коммунальные услуги

Многие загородные девелоперы, особенно работающие в нише экономкласса, часто используют такой рекламный ход: продав свою двухкомнатную квартиру на окраине Москвы, вы сможете приобрести коттедж (таунхаус) и жить на лоне природы с городским комфортом. Теоретически — верно. Но мы решили проверить, какие эксплуатационные расходы ждут загородных жителей, совершивших подобный обмен.

Способы удорожания

Есть два способа взвинтить цены на услуги ЖКХ и повысить стоимость эксплуатационных расходов для любых жилых объектов: это ТСЖ (или ЖСК) в городе и организованный коттеджный поселок со своей управляющей компанией (УК) за городом.

До сих пор существует масса дачных поселков и деревенских домов, где эксплуатационные расходы отсутствуют. Максимум — плата по счетам за услуги ЖКХ. Нужно понимать, что желание приобрести дом именно в организованном поселке повлечет за собой увеличение этой статьи расходов

Однако если УК обслуживает сразу несколько крупных поселков, то это позволяет снизить затраты на эксплуатацию. Ярким тому примером являются поселки Истринской долины. «Они будут обслуживаться собственной управляющей компанией от девелопера, пояснил генеральный директор компании "Вектор Инвестментс" Дмитрий Бадаев.— Благодаря тому что управляющая компания будет обслуживать сразу несколько поселков, расположенных поблизости, затраты на эксплуатацию можно снизить за счет использования единого парка обслуживающей техники и одного коллектива сотрудников. Экономия возможна и за счет использования современного оборудования и оптимальных технических решений на стадии строительства»

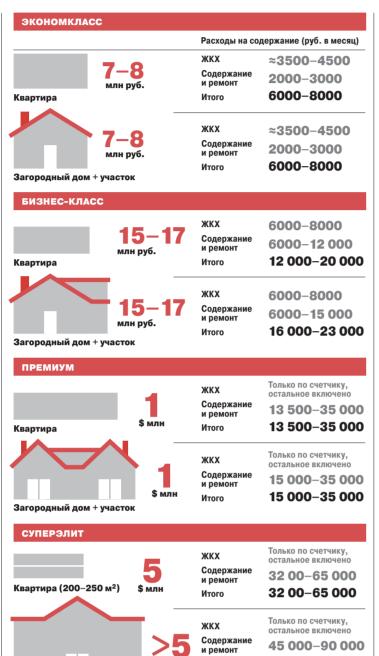
Аналогичные трудности встречаются владельцам городских квартир: те, что остались вне ТСЖ и ЖСК и сохранили такую форму управления, как совет многоквартирного дома, вполне могут рассчитывать на минимальные тарифы на услуги ЖКХ. А те, кто вступил в ТСЖ, ЖСК или подписал договор с частной управляющей компанией. должны понимать, что все эти структуры — юридические лица, живущие за счет жильцов, и, по сути своей, перекупщики, поэтому их тарифы могут сильно отличаться от тарифов компаний—поставщиков услуг ЖКХ.

Отметим также, что самые главные статьи расходов это водо-, энергоснабжение и отопление. За городом расходы на отопление всегда выше хотя бы за счет большей площади дома, да и воды требуется на порядок больше, ведь кто-то любит цветущий газон, а кто-то предпочитает плавать в бассейне.

Инфраструктура стоит недешево

Плата за обслуживание общественных территорий в городе, особенно на вторичном рынке экономкласса, стремится к нулю. В то же время так называемый базовый набор услуг управляющей компании в коттеджном поселке, как правило, состоит из охраны, вывоза мусора, эксплуатации электро- и водооборудования, содержания инженерной инфраструктуры. Зачастую сюда входят также плата за уличное освещение, озеленение и уборка территории, а также содержание внутрипоселковых дорог.

В общем, стоимость обслуживания загородного домовладения будет больше, чем стоимость обслуживания городской квартиры, хотя бы за счет больших площадей и наличия земельного участка. Эксперты рынка недвижимости называют разные цифры, однако с уверенностью можно говорить о том, что в организованных поселках экономкласса плата только за услуги управляющих компаний составит в среднем 3–5 тыс. рублей, в поселках бизнес-класса не менее 10 тыс. рублей в месяц, в поселках премиум-класса — около 35 тыс. рублей в ме-



ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ КОМПАНИЙ TWEED, EVANS, JV RDI GROUP & LIMITLESS, INTERMARKSAVILLS. «ИНКОМ», «ВЕКТОР ИНВЕСТМЕНТС», «ВЫСОТА», CONTACT REAL ESTATE, SOHO ESTATE, ФСК «ЛИЛЕР»

около 75 тыс. рублей в месяц. «Сейчас для комфортабельного проживания в коттеджном поселке очень важно, чтобы необходимые элементы инфраструктуры находились в ближайшей доступности, но вместе с тем их содержание не было бы обременением для жителей поселка в финансовом плане,пояснила директор департамента загородной недвижимости IntermarkSavills Нина Резниченко.—По этой причине на посткризисном рынке сложилась тенденция вывода части инфраструктуры за пределы территории поселка, а также использование инфраструктуры соседних поселков. Данная практика используется с целью снижения эксплуатационных

за пределы поселка, конечно, способствует снижению эксплуатационных расходов, которые ложатся на плечи собственников жилья, но при этом не стоит ожидать, что оно будет кардинальным, считает эксперт.

расходов проживающих».

Вывод инфраструктуры

Дешевле некуда Содержание жилья экономкласса по всем параметрам самое бюджетное. «Основная статья расходов здесь это оплата услуг ЖКХ, которые складываются из нескольких составляющих: содержание и ремонт жилого фонда, отопление, холодное и горячее водоснабжение, водоотведение, газ, домофон, - пояснил советник президента ФСК "Лидер" Григорий Алтухов. — Электричество, телефон и интернет оплачиваются отдельными счетами. Если в квартире установлены счетчики воды и газа, эти коммунальные услуги также оплачиваются отдельно, исходя из фактических объемов потребления, а если нет — сегодня основная масса таких квартир сосредоточена в старом фонде пятиэтажек — входят в общую сумму услуг ЖКХ и рассчитываются по усредненным показателям. При расчете тарифов учитываются площадь квартиры, количество прописанных и фактически проживающих

в ней человек и то, имеют ли

сяц, в категории «суперэлит» — | эти лица какие-либо льготы, например по инвалидности, льготы для ветеранов, льготы для многодетных семей или матерей-одиночек».

45 000-90 000

Таунхаус выгодная альтернатива

Если взять в качестве примера двухкомнатную квартиру экономкласса стоимостью 7-8 млн рублей, то ее обслуживание, по оценкам экспертов, обходится в 3,5–4,5 тыс. рублей. Однако найти в Подмосковье полноценный отдельно стоящий дом за 7-8 млн рублей можно только за пределами 50 км от Москвы. «Как правило, он будет располагаться либо в садовом товариществе, либо в обычной деревне, пояснил Григорий Алтухов.— Ближе за эти деньги будет либо сезонная дача, либо таунхаус в организованном коттеджном поселке».

Действительно, самым

удачным альтернативным решением между городской квартирой и загородным коттеджем может быть таунхаус с небольшим участком земли, причем не только в категории «эконом». «Содержание таунхауса бизнес-класса вполне сопоставимо с московской квартирой такого же уровня, однако удобств и комфорта в нем гораздо больше», — считает генеральный директор JV RDI Group & Limitless Ирина Мошева. К примеру, в ЖК «Загородный квартал» (бизнескласс, 8-й км Ленинградского шоссе) для таунхаусов предполагается оплата 40 руб. за 1 кв. м (около 8 тыс. руб./мес.), причем в нее входят охрана, уборка и вывоз мусора, освещение территории, обслуживание всех инженерных систем дома и благоустройство. Отдельно оплачиваются только коммунальные платежи по тарифам города Химки.

Бизнес и премиум

В то же время стоимость эксплуатационных услуг в жилых комплексах бизнес-класса в Москве для подавляющего большинства ломов нахолится в диапазоне от \$2 до \$2,5 за 1 кв. м. «Максимально она

может доходить до \$4 за "квадрат" в месяц», — отметил управляющий партнер Intermark-Savills Дмитрий Халин.

Самое интересное начинается в категории жилья преми-VM-КЛАССА И «СУПЕРЭЛИТ»: В ПОселках и жилых комплексах этих категорий цены могут быть сколь угодно большими. Генеральный директор компании Soho Estate Елена Первакова отметил, что в элитном сегменте есть одна особенность: эксплуатация загородного дома будет в разы дороже, нежели квартиры той же площади: «Это связано с тем, что стоимость эксплуатации рассчитывается не с квадратного метра, а с сотки». А участки в категории «суперэлит» отличаются особо крупными размерами.

«К примеру, отдельно стоящая усадьба требует ухода на сумму не менее \$10 тыс. в месяц, — отмечает руководитель отдела загородной недвижимости агентства Tweed Ирина Калинина.—Львиную долю этих расходов составляют расходы на охрану (60–70%), также требуется уход за территорией, лесом (уход за одной сосной может стоить от \$500 в год). В элитных коттеджных поселках коммунальные платежи составляют от 25 тыс. до 75 тыс. руб./мес. В ценовом сегменте от \$1 млн около \$1 тыс. В поселках, где дома стоят от \$5 млн,— от \$2,5 тыс. Это связано с тем, что в суперэлитных поселках домов мало, так что платежи делятся на меньшее количество **V**Частков»

Олег Артемьев, президент компании «Высота», заявил, что после стоимости недвижимости более \$1 млн стоимость услуг ЖКХ может уже не колебаться. Однако практика показывает, что в элитных жилых комплексах на территории Москвы коммунальные и эксплуатационные платежи могут быть сколь угодно большими.

По словам управляющего партнера компании Evans Aнны Левитовой, содержание элитной трехкомнатной квартиры площадью 110 кв. м стоимостью \$1,9 млн в отреставрированном особняке в Трубниковском переулке обойдется примерно в 22 тыс. рублей в месяц, из которых 20 тыс. составят только услуги ЖКХ.

В то же время загородный дом площадью 395 кв. м в охраняемом поселке «Сосновый берег» на берегу Истринского водохранилища стоимостью \$2,25 млн обойдется в 36,46 тыс. руб./мес. «Отдельно оплачивается только электричество, - пояснила госпожа Левитова. — В летние месяцы затраты на него составляют около 6 тыс. руб. /мес., а в зимние доходят до 30 тыс.».

Сравнительные итоги

С какой стороны ни посмотри, обслуживание загородного жилья всегда обходится дороже, чем содержание городской квартиры. «Содержать городскую квартиру как минимум на 30% дешевле, чем загородный дом»,— подвел итоги Григорий Алтухов.

Прежде всего это связано с тем, что жителям загородного поселка приходится платить не только за услуги ЖКХ, но еще и оплачивать всю инфраструктуру поселка. Кроме того, любая поломка в доме за городом ляжет на плечи его владельца, тогда как в городе ремонт той же крыши, например, осуществляется за счет городского бюджета.

В то же время в коттедже вас никто никогда не зальет сверху, испортив свежий и дорогой ремонт. Но, в общем, за удовольствие надо платить: возможность жить в собственном загородном доме и дышать свежим воздухом в окружении природы стоит, конечно, дороже, чем МКАД под окнами вашей квартиры.

Мария Лукина



дом инвестиции

Центровой из Подмосковья

оазисы

За последние 12 месяцев вторичная недвижимость подмосковного Троицка показала феноменальный рост — 20%. Очевидно, такой рост связан с тем, что этот город — самый центр территории новой Москвы. Соотносится ли этот рост с реальным качеством жизни? Стоит ли инвестировать в этот город, учитывая, что с 1 июля новая Москва официально станет частью столицы? Мы попытались дать ответы на эти вопросы.

Московский город

«Квартиру присматриваете? спрашивает меня бойкая продавщица уличного лотка с фруктами и, не дожидаясь моего ответа, продолжает. — Конечно, здесь берите. У нас все есть — и магазины, и постричьсяпобриться где, а там — ничего». «Здесь» — это ЖК «Березовый мир» на Октябрьском проспекте, 36, который строит ЗАО «Объединенная строительная компания» (ОСК). «Там» — ЖК «Изумрудный», расположенный на границе Троицка и поселка Ватутинки. Два этих проекта составляют основную часть первичного рынка жилья московского города. Еще одна, последняя новостройка этого города возводится на улице Текстильщиков

Как уверяет руководитель отдела исследований холдинга МИЭЛЬ Люция Луцкова, наиболее активное строительство жилья в Троицке велось в 2009–2010 годах. Получается, что основной объем новостроек в Троицке девелоперы достроили и распродали еще полтора-два года назад. А в июле прошлого года власти объявили о проекте расширения территории столицы, который получил название новая Москва. Проводя границу, которая в будущем будет отделять Подмосковье от столицы, чиновники

старались оставлять все крупные города за пределами Москвы. Но обвести этой границей Троицк было невозможно: город находится в самом центре присоединяемой территории. После того как стало извест-

но, что Троицк станет частью столицы, в подмосковном городе стали расти цены на недвижимость. За последний год, по словам руководителя аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрия Таганова, средняя цена 1 кв. м на рынке недвижимости Троицка выросла на 20%, до 102 тыс. рублей, при этом объем выставленных на продажу квартир сократился на 53%. «На фоне показателей остальных подмосковных городов, расположенных от МКАД на таком же расстоянии, столица новой Москвы действительно выглядит феноменом, — считает аналитик. — Ведь в целом по области, в городах, расположенных на расстоянии до 30 км от МКАД, за прошедший год цены выросли всего на 7,6%». А если рассматривать рост цен в конкретных городах, то в Ватутинках, расположенных по соседству с Троицком, жилье подорожало на 15%. В Домодедово, о котором сейчас заговорили как о новом возможном месте переезда чиновников, за год цены выросли всего на 5,4%, до 83,3 тыс. руб-



Собственный дом в черте города позволяет сэкономить на эксплуатационных расходах фото дмитрия лебедева

лей, а предложение просело на 5,5%. В Жуковском за последние 12 месяцев цены выросли на 8,8%, в Лобне — на 8,5%, в Пушкино — на 6%, а жилье в Нахабино подорожало всего на 0,6%.

Стоит заметить, что до того момента, как Троицк стал столицей новой Москвы, рост цен в нем был ниже, чем в среднем по Подмосковью. Так, по данным компании «Инком», с апреля 2010 года по апрель 2011 года троицкое жилье подорожало на 4,7%, тогда как во всем ближнем Подмосковье рост цен на жилье составил 6,6%.

Ситуация получилась парадоксальная. Девелоперы реализовали свой основной объем на первичном рынке Троицка два-три года назад, а сегодня, когда цены и спрос на жилье в этом городе стали расти, строителям уже нечего предложить покупателю. В результате первичный рынок городского жилья Троицка ограничивается всего тремя проектами, которые планируется достроить в текущем году.

ЛЕТО ЧЕМПИОНОВ

Цена против инфраструктуры

Бойкая торговка фруктами права. Даже при беглом осмотре окрестностей комплекса «Березовый мир» обнаруживаются два небольших торговых центра, в одном из которых поселились оператор «Утконос», городской рынок, несколько стоматологических клиник и огромный дворец спорта «Квант». «А еще у нас "Ашан" скоро построят», — приводит лоточница очередной весомый довод в пользу дома ОСК. Строительство торгового центра, в котором, согласно молве местных жителей, разместится «Ашан», планируется завершить в декабре

До Москвы из Троицка добираться минут 40, в часы пик — в два раза дольше. Остановка маршрутного такси, идущего до станции метро «Теплый стан», расположена на Октябрьском проспекте недалеко от дома №36. Жителям «Изумрудного», чтобы добраться до остановки общественного транспорта на Калужском шоссе,

нужно будет преодолеть около полукилометра пешком. Окружают жилой комплекс в основном частные домовладения, и описание продавщицы фруктов окружающей инфраструктуры «Изумрудного» подойдет как нельзя лучше. Ничего. Зато в рамках жилого комплекса застройщик обещает возвести детский сад, торгово-бытовой комплекс, спортивные и детские площадки.

Жилой комплекс «Изум-

рудный» представляет собой мультиформатный поселок, в составе которого находятся таунхаусы, коттеджи и малоэтажные многоквартирные жилые дома. Трехэтажные жилые дома имеют от двух до десяти секций, а количество квартир в них составляет от 15 до 30. Застройщик проекта — компания «Альянс», которая ранее специализировалась лишь на строительстве коттеджных поселков. По всей вероятности, «Изумрудный» изначально тоже должен был стать стандартным коттеджным поселком, но, сориентировавшись в рыночной ситуации, девелопер изменил планы. В результате часть территории была отдана под многоквартирную застройку

Цены в «Изумрудном» начинаются от 60 тыс. рублей за 1 кв. м. Минимальная стоимость квартиры — 2,7 млн рублей. За эти деньги можно приобрести «однушку» площадью 41 кв. м. Трехкомнатная квартира площадью 95 кв. м стоит 5,8 млн рублей. Кроме того, в стоимость любой квартиры входит огороженная кладовка в подвале, а в стоимость двух- и трехкомнатных квартир — парковочное место для автомобиля. Завершить строительство малоэтажных жилых домов планируется до конца года

По ценам и соблюдению сроков строительства «Березовый мир» проигрывает проекту компании «Альянс». Проект ОСК представляет собой 17-эта жный двухсекционный монолитно-кирпичный жилой дом со встроенными нежилыми помещениями. Строительство дома началось в 2009 году. Изначально, по словам управляющего партнера компании

«Century 21 Запад» Евгения Скоморовского, его сдача госкомиссии была запланирована на второй квартал 2011 года, однако сроки постоянно переносились. Согласно последним обещаниям представителей ОСК, дом будет сдан госкомиссии в конце июня, а в июле-августе покупателям начнут выдавать ключи. Стоимость жилья в этом доме составляет порядка 90 тыс. рублей за 1 кв. м. В частности, двухкомнатная квартира площадью 64 кв. м продается за 5,7 млн рублей.

Однокомнатные квартиры

уже≈все распроданы. Последняя новостройка Троицка расположена в микрорайоне «Е» на улице Текстильщиков, 42. Проект реализует местная компания ООО «Старкос-А». Строительство дома планируется завершить в конце года. Главный минус данного проекта — полное отсутствие маркетингового продвижения. В результате чего о строительстве дома нет никаких упоминаний ни в интернете, ни в сводках аналитиков недвижимости. Зато жилье реализуется в рамках закона о долевом строительстве и цены ниже, чем в ЖК «Березовый мир». Так, двухкомнатная квартира 63,4 кв. м продается за 4,2 млн рублей, трехкомнатная площадью 87,16 кв. м за 4,8 млн рублей.

Здесь же, на улице Текстильщиков, расположена еще одна новостройка — две 17-этажные башни, которые возводила строительная группа СУ-155. Но этот объект давно заморожен.

Почему не возвращаются застройщики

Статус города Троицку был присвоен в 1977 году, после чего он начал активно застраиваться. Этим объясняется то, что вторичный рынок здесь представлен в основном панельными домами московских серий от 9 до 17 этажей 1970-1980-х годов постройки. Средняя стоимость жилья на вторичном рынке, по словам Евгения Скоморовского, составляет 95 –97 тыс. рублей за 1 кв. м. В частности, однокомнатная

в кирпичном доме, расположенном на Нагорной улице, продается за 4,8 млн рублей, а двухкомнатная квартира площадью 64 кв. м в 8-м микрорайоне — за 8 млн рублей.

Отдельно стоит упомянуть

о коттеджах, расположенных

ЖК «Березовый мир»: одна из трех троицких новостроек фото дмитрия лебедева

в черте подмосковного города. Весь Троицк разделен на микрорайоны, объясняет Евгений Скоморовский, один из которых, микрорайон «К», полностью застроен коттеджами и таунхаусами. Основан микрорайон «К» по инициативе бывшего мэра города Троицка и магистра игры «Что? Где? Когда?» Виктора Сиднева, который сам живет в этом месте. По словам руководителя загородного департамента компании Chesterton Елены Родиной, квартал застроен в основном дуплексами (домами на две семьи) площадью 400-500 кв. м. На вторичном рынке эти объекты продаются в среднем по 25 млн рублей. Еще один проект загородной недвижимости в черте Троицка — поселок таунхаусов «Заречье», расположенный на берегу реки Десны. Этот поселок только обживается новыми собственниками. На 9 га построено 39 сблокированных секций: домовладения площадью от 180 до 250 кв. м с участками 2–4 сотки. Цены на таунхаусы в этом поселке начинаются от 15 млн рублей.

«Огромный плюс обладания домом, расположенным в черте города, — это низкие эксплуатационные расходы, — замечает Елена Родина.— Так как все коммуникации и освещение общественных зон городские». В результате если в организованных коттеджных поселках, расположенных на Калужском шоссе, ежемесячные платежи доходят до 15 тыс. рублей в месяц, то у жителей троицких коттеджей и таунхаусов — не более 5 тыс. рублей.

При этом, по словам госпожи Родиной, цены на загородную недвижимость, расположенную в пределах города, за последний год изменились несильно и повального интереса к коттеджам в городе Троицке не наблюдается. По мнению эксперта, такая ситуация сложиников, продающих дома, так и у потенциальных покупателей есть опасения, что после 1 июля, официального присоединения Троицка к Москве, может очень усложниться процедура перерегистрации прав собст-

Впрочем, эксперты уверены, что и городская недвижимость в Троицке если и вырастет, то несильно. По мнению Дмитрия Таганова, наблюдаемый рост цен на жилье является следствием шумихи вокруг расширения столицы, а не реальных инвестиций в регион. «Недвижимость не может вечно расти в цене,соглашается с ним управляющий партнер Tekata Group Андрей Биржин.— И надо признать, что инфраструктуры у новых земель нет и вряд ли она появится в ближайшие три-четыре года».

Эксперты рынка недвижимости не верят в развитие Троицка. «Востребованность жилья будет зависеть от темпов развития региона, — продолжает Дмитрий Таганов, — А на данный момент назвать присоединяемые территории частью столицы нельзя, поскольку там нет хорошо развитой инфраструктуры, на прежнем уровне остается и транспортная доступность». Несмотря на то что Троицк расположен сравнительно недалеко от столицы, добраться до него из Москвы возможно только на автобусе от станций метро «Юго-Западная» и «Теплый стан». «В планах чиновников — превратить Калужское шоссе в городскую трассу Москвы, выделить полосу для автобусов-экспрессов, протянуть в Троицк метро, но это пока только планы, которые реализуются очень не скоро!» — добавляет Евгений Скоморовский. «Все эти разговоры про постоянный рост цен на недвижимость на присоединенных территориях — полная ерунда, ведь без инфраструктуры, без дополнительных дорог кому будет нужна новая Москва?» — подытожил Андрей Биржин.

Денис Тыкулов, главный редактор «ГдеЭтотДом.РУ»,

специально для «Ъ-Дома» квартира площадью 43 кв. м лась потому, что как у собствен-ЖК «Шатер» на В.Красносельской

Особые условия покупки. Только в июне Ваша выгода до 1,5 млн руб!





232-08-08 www.kvartal-dominion.ru

• Охраняемая территория 15 га

• Гибкая рассрочка

• Особые условия по машиноместам • Льготная ипотека 🗏 ВТБ24 от 8,4%

Срок проведения акции с 01 июня 2012 г. по 31 августа 2012 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

DOMINION

ГАРМОНИЯ СТИХИЙ

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

м. Университет

10М ИНВЕСТИЦИ

Жизнь в гуще событий

сектор рынка

Многие объекты элитной недвижимости расположены вблизи мест массового скопления людей: ночных клубов, ресторанов, а также площадок для митингов и демонстраций. Соседство с клубными вечеринками и акциями оппозиции может очень существенно сказаться на цене и ликвидности конкретного объекта.

Движение — жизнь

Единой формулы, как близость популярных мест отражается на стоимости окружающей недвижимости, не существует, однако, как отмечает партнер компании Chesterton Екатерина Тейн, этот фактор может оказывать существенное влияние на цену. Например, такая ситуация наблюдается в лондонском районе Сохо, где сосредоточено больше всего клубов, театров, ресторанов и разных лавок-бутиков. В итоге цены там, как минимум, на 30% ниже, чем в таких относительно тихих районах, как Белгравия, Найтсбридж или Челси. В свою очередь, наличие тихой зоны парка или изолированного квартала, наоборот, увеличивает цены на недвижимость на

«Иными словами, если это митинги, рок-концерты, регулярные сборища людей, которые могут нанести урон безопасности и спокойствию жителей окружающих домов, то это отражается на цене крайне негативно. Если же это парки, где собираются люди для отдыха, то позитивно»,— говорит Екатерина Тейн. Влияние на стоимость недвижимости также может оказывать близость локальных интересных объектов. Например, в Великобритании стоимость жилой недвижимости вблизи ресторанов сети Michelin, как правило, на 40% выше, чем в среднем по району.

15-25%.

Парадоксально, но на цену позитивно влияет даже близость спортивных площадок, которые создают огромный, весьма разношерстный трафик. «В целом строительство объектов, предназначенных для массово-зрелищных мероприятий, содействует росту цен и арендных ставок», — говорит президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель. По его словам, возведение в 1997-2000 годах бейсбольной арены АТ&Т Park в Сан-Франциско содействовало увеличению стоимости близлежащего жилья на 15-44%. В свою очередь, вблизи бейсбольной apeны Coors Field в американском Денвере вакантных площадей на рынке аренды жилья сохраняется вдвое меньше, чем в среднем по городу. Так, если рядом со стадионом пустует лишь 6% недвижимости, то в целом по городу не востребовано 14,9% жилья.

Помимо краткосрочного роста спроса на рынке аренды строительство объектов спортивной, социальной инфраструктуры содействует долгосрочному росту постоянного населения в близлежащих кварталах. Даже в одном из самых неблагополучных городов США, Сент-Луисе, вблизи нового стадиона Busch Stadium постоянное население увеличилось на 63%. Этого удалось добиться за счет массированного жилищного строительства стоимостью \$1 млрд. Точно так же в марте 2012 года стоимость аренды жилья в районах, приближенных к объектам олимпийской инфраструктуры в Лондоне, увеличилась на 14% по сравнению с прошлогодним периодом. В это же время аренда в других городских районах, наоборот, упала на 4% по сравнению с мартом 2011 года, а предложение арендуемого жилья в ближайших к олимпийским объектам районах выросло в первом квартале 2012 года на 16% больше, чем в среднем по Лондону. Так, в районах Бэргинг и Дэгэнхем, Гринвич, Хакни, Ньюхэм, Тауэр-Хэмлетс и Уолтхэм-Форест предложение увеличилось на 35%.

Деньги любят тишину Совершенно иначе на стои-

мость недвижимости может повлиять проведение в пешей доступности различных массовых акций протеста или демонстраций. Например, протестные акции Occupy Wall Street в определенной степени отразились на рынке недвижимости финансового района в Нью-Йорке. Этот район оказался единственным на Манхэттене, где количество сделок с недвижимостью в 2011 году сократилось. В течение последнего квартала здесь было приобретено 363 объекта недвижимости, что соответственно на 4,2% и 15,4% меньше, чем в 2010 и 2011 годах. Для сравнения: во всех оставшихся 12 районах рост продаж составил от 20% в Челси до 99,3% в Ист-Вилладж. | муниципальных служб.



дневный автомобильный трафик

Впрочем, протестные акции, повлияв на количество сделок, не сократили стоимость местного жилья, которое даже подорожало по сравнению с прошлым годом. Так, если в 2010 году средняя стоимость жилья в Financial District составляла \$888 тыс., то в 2011 году средний уровень цен увеличился до \$964 тыс. В целом совокупные потери всех американских городов, в которых проходили акции протеста, составляли ежемесячно около \$7 млн. Большая часть этих расходов была связана с организацией работы полиции и

звать уникальным, потому что массовые акции протеста обычно проходят в окраинных бедных кварталах, не интересных для потенциальных покупателей элитной недвижимости. Например, как вспоминает генеральный директор Soho Estate Елена Первакова, в 2011 году по Великобритании прокатилась волна массовых беспорядков, но они были в основном локальными и возникали в достаточно бедных кварталах. Как правило, это районы, которые не представляют абсолютно никакого интереса для иностранных инвесторов-покупателей.

«Разумеется, шумные скопления людей поблизости, особенно если это митинги, общественные акции, никого не рательных мест, клубов, достопримечательностей и т. п., то здесь спрос зависит в первую очередь от того, каков тип жилья. Если речь идет о квартирах, которые сдаются в аренду, то в этом случае наличие побскорее плюс», — объясняет руководитель московского представительства компании Spanishabitat Евгений Редькин. В свою очередь, резиденции раются приобретать в более спокойных местах, но с хорошей инфраструктурой. Например, неподалеку от Барселоны Порт Авентура — крупнейший в Испании парк развлечений,

дуют. Но что касается развлекализости мест массового отдыха для собственного проживания состоятельные покупатели став городе Салоу, где расположен

этого продавцам, которые заинтересованы в быстрой продаже объекта, приходится снижать цены на него.



прудов: демонстрации здесь возможны, только если перекрыто

жилья. Каждый год парк посещает более 3 млн человек, и для владельцев сдаваемых в аренду квартир это очень хо-

рошо. В свою очередь, резиден-

движение фото дениса вышинского

ции в этом городе стоят намного дешевле. «Если человек приобретает недвижимость для собственного проживания, то он всегда обращает внимание на наличие поблизости источников шума: ночных клубов, автодорог, автотранспортных предприятий, складов. Это определенно является минусом, который стабильно снижает стоимость недвижимости на 10-15%»,— говорит Игорь Индриксонс, управляющий инвестициями в недвижимость, основатель консалтингового портала Indriksons.ru. По его словам, наличие поблизости объекта недвижимости крупных строек также ощутимо притормаживает продажи, так как мало кто из покупателей мечтает наблюдать из своих окон экскаваторы и стро-

Московский опыт

Ситуация в российской столице с этой точки зрения не отличается от других крупных городов. По словам генерального директора агентства недвижимости Tweed Ирины Могилатовой,

ительные краны. В итоге из-за

российские, ни иностранные покупатели не хотят жить рядом с по-настоящему шумными местами. «Мы сталкивались с тем, что и соседство с детскими площадками рассматривалось как минус, и почти никто из наших клиентов не хочет жить на Старом Арбате. В арбатских пе-

улице», — объясняет эксперт. Впрочем, как отмечает председатель совета директоров Каlinka Realty Екатерина Румянцева, есть клиенты, живущие по принципу Moscow never sleeps («Москва никогда не спит»), которым подобное соседство не только не мешает, а кажется одной из составляющих комфорта. Так, по ее словам, один клиент специально приобрел апартаменты в башне «Федерация» этажом ниже ресторана Sixty. Еще один показательный пример — массовое строительство элитных домов и объектов бизнес-класса в районе стадиона «Лужники». «На сегодняшний день район вокруг станций метро "Спортивная" и "Фрунзенская" считается одним из самых престижных в столице, а со временем он может стать по-настоящему элитным благодаря строительству таких объектов, как, например, Knightsbridge и "Садовые кварталы". Еженедельные проходы футбольных фанатов под окнами никак не влияют на привлекательность этого района», — говорит управляющий директор «Century 21 3aпад» Евгений Скоморовский. По словам главы по продажам в России Moscow Sotheby's Inter-

реулках — да, но не на самой

единицы клиентов задают вопрос, будут ли мимо их дома ходить футбольные болельщики.

Оккупай по-нашему

Новым фактором для рынка элитной недвижимости стало проведение оппозиционных и проправительственных акций. Гражданские акции и митинги проходили на Болотной площади, проспекте Академика Сахарова, Поклонной горе — в пешей доступности от этих мест находятся многие элитные объекты. «Также было мирное шествие по Якиманке — в этом районе расположены такие престижные жилые комплексы, как "Коперник", "Имперский дом", "Онегин"»,— добавляет управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов. Однако, по его словам, все эти объекты огорожены и тщательно охраняются. Кроме того, мероприятия были мирными и никакого негативного влияния

В целом тенденция такого проявления гражданской активности совсем новая, поэтому пока сложно оценить ее влияние на рынок элитного жилья. «Если акции гражданского неповиновения будут усиливаться и повлекут за собой постоянные беспорядки, тогда возможно будет говорить о каком-то явном влиянии. Пока мы не уловили никакого явного недовольства клиентов, тем более что майские волнения проходили в период, когда большая часть наших клиентов были за границей»,— объясняет он.

По данным компании «Инаренлы не отмечается какихлибо изменений в спросе и ценах на жилье в районах проведения митингов: квартиры в соко ценятся. Так, стоимость найма жилья около станции 53,5 тыс. рублей. В свою очередь, арендные ставки в райооппозиционные народные гуквартиру на Арбате, 63,5 тыс. рублей за «однушку» на Китайгороде и 63,4 тыс. рублей в месяц за однокомнатную квартиру на Чистых прудах.

RSMRQI

Вы бы согласились жить в доме с окнами на Абая?

Дмитрий Глуховский,

 А я согласен жить с окнами на Абая! Купить недвижимость там, где нахолится колыбель новой революции. это престижно. Это место с большой потенциальной ценностью. Протестующие, которых я видел, тихие и мирные, и вреда и шума от них меньше, чем от панков на Арбате. Все инициативные группы местных жителей, которые так бурно возмущаются протестующими москвичами, не вызывают

большого доверия. Ни для кого не секрет. что многие из этих «местных жителей» живут совсем в других местах и находятся в товарно-денежных отношениях с властью. Ни анархистов, ни левых радикалов я не видел ни на Чистопрудном бульваре, ни на других акциях протеста оппозиции. А Гайд-парк. о котором сейчас задумались московские власти, я бы устроил на Пушкинской площади. Он там, по сути, и так уже есть, поскольку именно на Пушке проходят главные митинги оппозиции vже много лет.

Эдгар Запашный,

дрессировщик:

— Я бы поселился у Абая при одном условии. Акции оппозиции настолько налоели мне — и лумаю, что не только мне, что я согласился бы наблюдать их, если бы они проходили прямо под водой Чистых прудов, вместе с масками, аквалангами, ластами и всей прочей атрибутикой. Это не шутка, а мое креативное предложение оппозиции. При

любых других раскладах смотреть на митингующих, да еще и из окон своего дома, совершенно не хочется. А события у памятника очень скоро забудутся и на спрос недвижимости в этом районе не повлияют никак.

Борис Немцов. сопредседатель ПАРНАС:

— А почему нет? Чистые пруды — отличное место, одно из самых престижных в Москве. Если бы я там жил, мне было бы ближе ходить, чтобы помогать людям, которые там находятся. Наркоманы, разбрасывающие шприцы, хулиганы, которые бьют морды, и бомжи, которые там живут, создают гораздо больше проблем.

Олег Митволь, сопредседатель партии «Альянс зеленых - народная партия», экс-префект Северного административного округа Москвы: — Ни за что не хотел бы жить в соседнем с очередным «Оккупаем» здании. Я был на «Оккупай Абай», и запах

там стоял серьезный. Я не завидую тем жителям, под окнами которых это все происходит. Должны быть для этого специальные места, я это давно говорил.

есть огромный спрос на аренду

Олег Жилин, вице-президент Российского газового общества:

Вряд ли. И вся митинговая деятельность меня не интересует, ведь этим занимаются Немцовы, Миловы и всякая дребедень. Зачем мне слушать тунеядцев, которые выполняют чуждые себе социальные заказы? Это бесполезный выпуск пара, ни к чему не ведущий. С другой стороны, запрещать ничего не нужно: запретный плод всегда

Антон Дорохов, вице-президент Национального резервного банка: — Купил, если бы последние события у Абая отразились на снижении цен

на недвижимость в этой местности. Мне нравится этот район, и я не думаю, что люди сделали Чистые пруды и местность вокруг грязными. Не думаю, что они натворили там что-то такое, после чего это место перестало быть привлекательным. А если лагерь оппозиции еще и повлияет на стоимость недвижимости, этим надо воспользоваться!

Михаил Боярский, актер:

 Нет. потому что я живу напротив Дворцовой площади в Санкт-Петербурге и представляю, насколько трудно жить рядом с демонстрациями. Это постоянный шум, заторы на дорогах, раздражает жутко. Раньше на два этажа выше жил Собчак, и демонстранты приходили и кричали ему весь день. Тогда я убежал из дома и не хотел туда какоето время приезжать.

Алексей Венедиктов, главный редактор радиостанции «Эхо Москвы»:

— Я живу на Чистых прудах. Мы с сыном гуляем там, когда у меня есть время. И «Оккупай Абай» там не мешала. На-

убрана территория. В темное время суток там было безопаснее, чем обычно. Никто не жаловался на запах, но некоторые жаловались на шум.

оборот, согнали всех бомжей и была

Артем Тарасов, гендиректор Института инноваций. первый советский миллионер:

— Да, вполне бы мог, тем более что дома стоят в достаточном отдалении от парка. Одно время я жил в Лондоне прямо напротив Гайд-парка и не испытывал никакого дискомфорта. Там ежедневно собирались люди, общались и выступали, причем на нескольких языках. Но протестов там никогда не было — они случались на главных площадях города. Вообще, я одобряю митинговую активность, ведь щука в пруду живет, чтобы карась не дремал. Любая власть несправедлива, но если ей об этом не напоминать, она может начать переходить запретные грани. Поэтому только так можно добиться перемен в стране.

ком-Недвижимость», на рынке этих районах по-прежнему выметро «Третьяковская» начинается от 64,9 тыс. рублей за однокомнатную квартиру, в районе проспекта Академика Сахарова — от 52,4 тыс. рублей за «однушку», а у метро «Баррикадная» нах, где проходили последние лянья, составляют 62,7 тыс. рублей в месяц за однокомнатную

Алексей Лоссан



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Частное гостеприимство

соседи

Во многих украинских отелях цены перед Евро-2012 выросли в несколько раз, а качество при этом осталось на прежнем уровне. Единственной альтернативой для туристов остаются квартиры, которые зачастую как минимум вдвое дешевле гостиниц и предлагают больше удобств. Украина в этом смысле не уникальна: аналогичная ситуация сложилась в большинстве постсоветских городов, и не только в них. Посуточная аренда квартир — хорошая возможность заработать для частного инвестора.

От Москвы

до самых окраин Согласно исследованию компании Jones Lang LaSalle Hotels, на сегодняшний день Киев входит в топ-5 европейских городов по средней стоимости гостиничного номера: в украинской столице этот показатель составляет \$266 за ночь. Более того, даже такой высокий ценник почти на 30% ниже докризисного уровня, то есть еще совсем недавно было дороже. Однако несмотря на подготовку к футбольному чемпионату, качество по-прежнему не соответствует таким высоким ценам: из более чем 9,8 тыс. номеров только 28% их можно отнести к современному стандарту. В свою очередь, большинство современных номеров — это дорогие гостиницы. Более трети качественного номерного фонда Киева относится к сегментам luxury и upper-upscale — 933 номера, к сегменту upscale — 607 номеров, mid-market — 557 номеров, а economy — 662 номера.

Иными словами, цены на

рекорды, но по качеству они серьезно отстают от европейских стандартов. Однако у туристов есть альтернатива: за гораздо меньшие деньги в украинской столице можно арендовать квартиру на короткий срок. «Трехкомнатную квартиру с отличным ремонтом в центре Киева недалеко от Крещатика можно снять за \$100 в сутки. При этом в квартире будет все необходимое, включая бытовую технику, стиральную машину, домашний кинотеатр, интернет и т. д.», — говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский. По его словам, схожая ситуация сложилась и в других украинских городах. Например, в Одессе, где при недостатке качественных гостиниц достаточно проблематично найти двухместный номер дешевле \$100, за \$50-70 в сутки можно арендовать двухкомнатную квартиру с современным ремонтом и всем необходимым. С этой точки зрения украин-

ский рынок отнюдь не является исключением: похожая ситу-



Едва ли не в каждом доме в центре Киева найдется квартира для посуточной аренды

ФОТО ВЛАДИСЛАВА СОДЕЛЯ

ация сложилась и в большинстве других постсоветских республик. Например, в Тбилиси двухместный номер в трехзвездной гостинице обойдется примерно в \$80 в сутки, при этом компания Georgian Holiday Rentals предлагает двухкомнатные квартиры в самом центре старого города за \$50-70 в сутки. В свою очередь, в главных городах Казахстана Астане и Алма-Ате, по словам Евгения Скоморовского, стоимость аренды квартир примерно в два раза ниже, чем проживание в гостинице. Так, по словам исполнительного вицепрезидента и руководителя Jones Lang LaSalle Hotels по России и СНГ Марины Усенко, реальная нехватка гостиниц наблюдается в Минске. Только недавно в белорусской столице открылся первый отель под управлением международного оператора Crowne Plaza. «Неразвитость рынка связана с существующей политической и экономической ситуацией, и рынок частных риэлторов, сдающих квартиры туристам, действительно довольно велик»,—говорит эксперт.

Самое удивительное, что, несмотря на все обещания московских властей по строительству новых гостиниц, российская столица также находится в списке городов, где гораздо выгоднее снимать на короткий срок квартиру, чем жить в гостинице. Согласно исследованию «НДВ-Недвижимости», номер на двоих в трехзвездной гостинице в ЦАО, забронированный на семь дней, обойдется в 35 тыс. рублей. В свою очередь, однокомнатная квартира с евроремонтом неподалеку от метро «Тверская» предлагается за 17,5 тыс. рублей в неделю (2,5тыс. руб. в день). «Однушка» с евроремонтом в шаговой доступности от метро «Серпуховская» будет стоить за тот же срок 16,1 тыс. рублей, или 2,3 тыс.

рублей в день. Снять однокомнатную квартиру с евроремонтом в районе метро «Таганская» можно за 18,2 тыс. рублей (2,6 тыс. рублей в день).

Квартирные

преимущества
Основной причиной такого
развития ситуации участники
рынка называют неразвитость
гостиничного рынка и его ориентированность в основном
на самый высокий премиальный сегмент.

«В связи отсутствием достаточного и качественного предложения отелей развивается теневой, никем не контролируемый бизнес. Отели, как элемент социальной инфраструктуры, при любом дефиците тут же компенсируются альтернативными средствами размещения»,— говорит заместитель директора по развитию индустрии гостеприимства, отдел стратегического консалтинга и оценки, СВКЕ Станислав Ивашкевич. При этом, по его словам, не стоит забывать, что

квартиры все-таки комфортнее гостиниц класса «две-три звезды». Поэтому можно сказать, что принципиальным является наличие в городе достаточного количества именно качественных гостиниц, которым и создают в основном конкуренцию апартаменты, сдаваемые посуточно. Впрочем, эти гостиницы должны конкурировать с квартирами также по цене.

Одним из главных преимуществ размещения в квартире можно назвать наличие кухни, что избавляет туристов от необходимости питаться в ресторанах и существенно сокращает расходы, а наличие стиральной машины позволяет не пользоваться прачечной. «Аренда квартиры дает человеку гораздо больше возможностей, чем жизнь в гостинице. Помимо того что турист может себя почувствовать как дома, он может пригласить своих гостей, устроить вечеринку, провести деловую встречу и т. д. Краткосрочная аренда квартир также весьма привлекательна для туристов с маленькими детьми, которым необходимо готовить особое питание, регулярно купать и как-то развлекать»,— объясняет Евгений Скоморовский. Кроме того, по словам Марины Усенко, «есть категория туристов, которые ищут более доступное по сравнению с гостиницами проживание, а также любят уединение, чего они не всегда могут добиться в отеле».

Интерес инвестора

Развитие рынка краткосрочной аренды и недостаток гостиничных номеров позволяют частным инвесторам неплохо заработать на этом сегменте. Однако выбирать потенциальный рынок инвестиций надо весьма осторожно.

По данным департамента зарубежной недвижимости компании Blackwood, классика краткосрочной аренды — это такие страны, как Греция, Испания, Черногория, Болгария, но с точки зрения инвестора эти страны не интересны, так как краткосрочная аренда здесь имеет сезонный характер. В свою очередь, несмотря на постоянный спрос, в большинстве европейских столиц не удастся быстро окупить вложения — в основном из-за низких ставок доходности, высоких налогов и слишком серьез-

ной цены входа. Несколько улучшить показатели доходности можно с помощью ипотечного кредита, однако в итоге инвестиции все равно будут окупаться достаточно долго. Например, в центральных округах Парижа при стоимости небольшой квартиры в €380 тыс. инвестор изначально платит в качестве авансового платежа порядка £152 тыс. (40% от стоимости объекта). В последующем ежегодная выплата процентов по взятым €228 тыс. кредита составляет около €8 тыс. (3,5%). Усредненный месячный доход от сдачи в краткосрочную аренду квартиры площадью 30 кв. м в центре, как правило, составляет €1,5 тыс. С учетом выплаты процентов, текущих расходов и налогов ежегодный возврат инвестиций будет составлять около €6 тыс. То есть инвестиции окупятся только через 20 с лишним лет.

Совершенно другая картина складывается, если, по словам Евгения Скоморовского, инвестировать в краткосрочную аренду не в крупных европейских столицах, а, например, в развивающихся городах. Так, в том же Киеве в расположенном в самом центре Шевченковском районе, по данным агентства недвижимости «Благовест», средняя стоимость двухкомнатной квартиры составляет \$180 тыс. При уровне арендных ставок в \$100 в сутки в зависимости от навыков арендодателя, заполняемости и сопутствующих

расходов на эксплуатацию эта квартира может приносить до \$36 тыс. в год, то есть может окупиться уже за пять лет.

В свою очередь, в Белграде за €200 тыс. можно приобрести квартиру площадью 87 кв. м в самом центре старого города. При этом в случае посуточной аренды на такую квартиру можно установить ставку в размере €100 за ночь. В таком случае эта инвестиция может окупиться уже через шесть лет. «Примерно такие же расчеты получаются в Алма-Ате и Минске: за пятьвосемь лет при удачном раскладе можно вернуть инвестиции. Впрочем, надо подготовиться и к тому, что инвестировать придется без помощи ипотеки. Стоит также учитывать возможные политические, или, как принято говорить у инвестиционных аналитиков, страновые, риски», — говорит Евгений Скомо-

Кроме того, в любом случае инвестиционная модель в конечном итоге должна базироваться не на показателе рентной доходности (отношение годового дохода к стоимости объекта недвижимости), а на показателе доходности инвестиций (отношение чистого дохода к сумме вложенного капитала инвестора).

Следует подготовиться к тому, что краткосрочная аренда, в отличие от долгосрочной, это значительно более сложный организационно и более рискованный способ инвестирования по сравнению со сдачей квартир в долгосрочную аренду. Ведь неслучайно даже в России, у себя на родине, подавляющее большинство российских инвесторов, получающих доходы от сдачи квартир в аренду, стремятся к поиску долгосрочных или, по крайней мере, среднесрочных арендаторов. Что уж говорить о зарубежных инвестициях.

Алексей Лоссан

