

Каким образом власти собираются окончательно решить проблему дольщиков **4** | Как отсудить квартиру у компании-банкрота **5** | Какое влияние окажет на рынок запрет чиновникам иметь собственность за границей **6** | Плюсы и минусы покупки квартиры у ведомственного застройщика **9** | Снесенный в Подмоскowie дом может оказаться не последним **12** |

Качественная инфраструктура — самая желанная соседка всех коттеджных поселков. В рейтинге требований, предъявляемых покупателями, ее опережают разве что ландшафты да транспортная доступность. Однако некоторые инфраструктурные чудеса иметь под боком захочет далеко не каждый, даже если речь идет об объектах очень статусных и уникальных. Таких, например, как трасса «Формулы-1» в Подмоскowie.

# Секретная «Формула»

## территории

### Собака с большой дороги

Первой на акустический переполох отреагировала местная дворняга. Резво выскочив из подворотни и слегка цапнув за брючину нашего фотографа, она моментально сменила траекторию движения и, злобно лая, бросилась прямиком на меня и генерального директора компании Ecospace Антона Ястребцева. Видимо, мы с Антоном, как более габаритные, показались собаке главными источниками слухового дискомфорта. Но лохматый друг человечества фатально ошибся: мы всего лишь обсуждали технологию измерения шума, причем делали это тихо и мирно. А начавшийся шум исходил от недавно открытой трассы Moscow Raceway, сертифицированной для проведения кольцевых гонок уровня «Формулы-1». Там как раз начался один из заездов Russian Racing Championship, в котором демонстрировали свои возможности Lada Granta, Honda Civic, Ford Fiesta и их ближайшие родственники по классу (полновесных гоночных болидов в этот день не предвиделось).

Чтобы стало понятнее, откуда вообще взялась одуревшая от гула моторов собака, опишу окрестности новоиспеченной трассы. Располагается она в 77 км от Москвы, заполняя собой почти все пространство между Новорижским и Волоколамским шоссе. Со стороны Новой Риги Moscow Raceway вплотную примыкает к деревне Шелудьково, со стороны Волоколамки — граничит с деревней Федюково. А рядом с населенными пунктами, в свою очередь, примостилось несколько садовых и дачных товариществ. Ну а где жилье, там и собаки. Наша — жительница Федюково, куда мы приехали специально для того, чтобы изучить акустическое воздействие гонок на ближайшие к трассе поселения.

С трудом избежав телесных повреждений и немного утихомирив пса, мы наконец смогли приступить к измерениям. Оказалось, впрочем, что не все так плохо и максимальный уровень шума все же не дотянул



до предельно допустимого в населенных пунктах значения: при кратковременно разрешенных в зоне жилой застройки 70 дБА намеренные Антоном пиковые значения составили лишь 68.

«Сегодня еще терпимо, хотя собаки даже такого гула не выдерживают и не могут привыкнуть к нашему шумному „соседу“, да и люди тоже, — вздыхает подошедшая к нам дама, которая обычно проводит в деревне все лето. — А вот пару недель назад, в день открытия трассы, был настоящий ад. Моторы ревели раза в три сильнее, это точно, да еще и вертолеты летали. Наши знакомые из соседнего садоводства даже решили, что началась война и идет артобстрел. Если такое будет повторяться часто, хоть дом продавай. Хотя кто его теперь купит?»

К слову, на вопрос о частоте гонок косвенно ответили сами владельцы Moscow Raceway. В одном из интервью они пояснили, что планируют окупить трассу за десять лет. Планы очень оптимистичные, ведь во всем мире гоночные объекты подобного уровня выходят на прибыль не раньше чем через 20–25 лет. И чтобы сократить этот показатель вдвое, масштабные спортивные мероприятия нужно проводить чуть ли не каждые выходные с апреля до середины октября. Кстати, начинаются заезды, как уже показал опыт месячного использования подмосковного претендента на проведение «Формулы-1», с семи утра, а завершаются за час до полуночи. И так два-три дня подряд, как правило, в выходные, а то еще и пятницу прихватывают.

### Много шума, и — ничего

А мы тем временем покинули Федюково и, сделав небольшой крюк, переехали с Волоколамки на Новорижское шоссе, откуда подъехали к Шелудькову. Кстати, еще недавно оба населенных пункта соединяла прямая дорога, но теперь ее место заняла гоночная трасса. Так что круги нарезать приходится не только гонщикам, но и тем, кто, как и мы, хочет переместиться из одной деревни в другую.

(Окончание на стр. 8)

# Рост по пунктам

## ипотека

Осенью ипотечные заемщики снова столкнутся с подорожанием кредитов: недавно о росте ставок объявил маркет-мейкер Сбербанк. Поэтому кто-то пытается успеть купить квартиру до повышения, а кому-то придется рассчитывать только на свои силы и специальные предложения банков. Другие заемщики выбирают потребительские кредиты в качестве альтернативы дорожающей ипотеке.

### Ставки идут в отрыв

Повышение ставок Сбербанком ожидалось участниками рынка: оно укладывается в общую тенденцию роста стоимости ипотеки, обозначившуюся в начале года. «Увеличение ставок по ипотечному кредитованию по большей части связано с удорожанием фондирования для банков и сохраняющейся неопределенностью на финансовых рынках», — поясняет руководитель аналитического центра АИЖК Анна Любимцева. Зимой о повышении заявили сразу несколько игроков, затем повышение постепенно продолжилось (см. справку).

Тем не менее крупнейший участник ипотечного рынка Сбербанк до сих пор сдерживал рост стоимости жилищных кредитов и не повышал ставки по ипотеке больше года. Текущее повышение может стать сигналом для остальных игроков к очередному повышению ставок.

Эксперты уверены, что заданный Сбербанком вектор на повышение сохранится в ближайшее время. «Мы полагаем, что этот тренд сохранится, особенно в свете последних новостей о повышении Сбербанком ставок по собственным ипотечным программам», — прогнозирует начальник управления развития ипотечного кредитования ЗАО «Райффайзенбанк» Анастасия Перегримова.

(Окончание на стр. 7)



QUARTIERE ITALIANO

Комплекс элитных особняков  
ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

◆ ПОСЛЕДНИЕ 30 КВАРТИР ◆

Москва, Фадеева, 4  
28-000-28  
www.2800028.ru

Реклама  
Строительство ведется ЧК ООО «Сити Трейдинг Ко Лимитед».  
Проектная декларация на сайте [www.2800028.ru](http://www.2800028.ru)



# ДОМ проекты

## Crystal Istra четыре года спустя



### ГОСКОМИССИЯ

Впервые мы побывали в загородных резиденциях Crystal Istra в апреле 2008 года (см. «Б» от 17 апреля 2008 года). Тогда это был один из самых громких заявленных проектов на Новорижской трассе, которая уже начала набирать популярность, но еще сильно отставала от Рублевки. Четыре года спустя мы снова посетили это место, чтобы понять, как проект пережил кризис и что здесь предлагается сейчас.

### Без реконцепции

Давайте вспомним весну 2008 года. На рынке недвижимости свои условия безоговорочно диктовали продавцы и застройщики. Цены повышались едва ли не каждую неделю, а бывало, что и чаще. Казалось, нет предела объемам, которые можно реализовать практически сразу после вывода на рынок — шла ли речь о городской «элитке» или о загородных домовладениях.

На этом фоне заявленные параметры Crystal Istra не вызывали удивления: участки площадью от 30–40 соток, дома от 490 до 1000 кв. м. Именно такие площади тогда были в ходу в секторе de lux, тем более в одном из лучших мест Подмосковья.

Всего лишь через несколько месяцев ситуация кардинально изменилась. Уже осенью, с нача-

лом кризиса, продажи почти остановились, а затем покупатели вернулись на рынок с иными, чем до кризиса, предпочтениями. Оказалось, что и 15 соток вполне достаточно для загородного обустройства, а дом площадью 300 кв. м вполне может послужить «родовым гнездом».

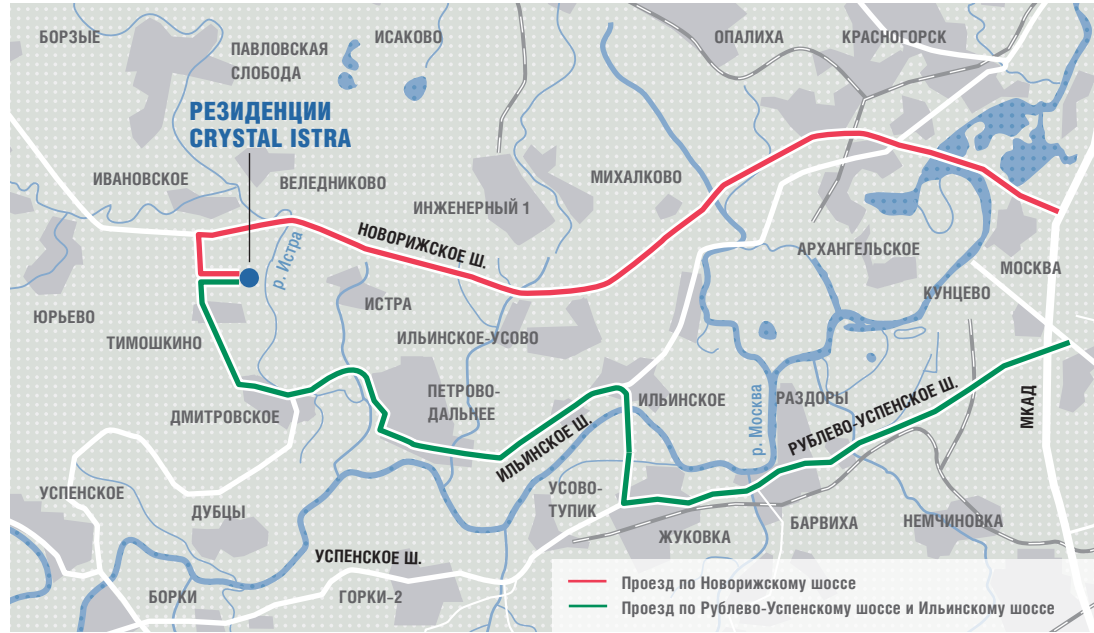
Большинство застройщиков начало лихорадочно сокращать, удешевлять свои проекты и сводить на ступеньку ниже: из элиты — в бизнес-класс, из бизнес-класса — в эконом. А самый распространенный способ секвестрирования на загородном рынке заключался в том, чтобы «взять и поделить» — большие участки на маленькие.

Во многих случаях это действительно имело смысл. Во-первых, в тех случаях, когда уровень проекта был явно зави-



шен в расчете на непрерывно (как казалось до кризиса) растущий рынок. Во-вторых, когда речь шла об экономклассе: там отказ от обязательного подрыда (еще один вид секвестрирования проекта) привел к взрывному росту продаж. И в-третьих, как ни странно, в самом дорогом секторе загородного рынка — на Рублевке. Главное достоинство этого направления не экология, не транспортная доступность и не архитектурные достоинства, а престижное соседство. Так вот ради этого соседства в кризисный период покупатели готовы были согласиться и на 10 соток вместо привычных ранее 50.

В самом, пожалуй, непростом положении оказались ленд-лорды, у которых земли соответствовали верхней планке качества, но по объективным причинам продажи остановились. И вот они-то оказались перед выбором, провести «реконцепцию», то есть фактически убить проект (при этом, возможно даже не потеряв в деньгах), или ждать, когда на рынок вернется спрос. В конце концов, большие дома на просторных участках в любом случае должны находить своих покупателей. Но это сейчас мы знаем, что ждать предстояло года примерно три, а тогда даже ориентировочный срок никто назвать не мог.



Так вот Crystal Istra — один из немногих локовых объектов в Подмосковье, концепция которого за кризисные годы практически не поменялась. Нарезка участков — от 40 соток, но как правило, больше — от 50. Площади домов в предлагаемых проектах — от 490 кв. м, но покупатели заказывают в основном 700–1000 кв. м.

Главный вопрос: соответствуют ли местонахождение поселка, качество среды и организация пространства заявленным объемам?

### Решающий километр

Расположение — «ближняя» Новая Рига, в 15 км от Кольцевой автодороги, есть также подъезд с Рублево-Успенского и Ильинского шоссе. Четыре года назад этот подъезд был фактически единственным. То есть поселок, конечно, и тогда находился в тех же 15 км от Москвы, но отсутствовали съезд с Новорижской трассы и асфальтированная дорога длиной чуть более километра. Так что на Новой Риге Crystal Istra находился только номинально. А сейчас — уже реально. Дорога построена, и всего в километре от трассы вас ждет контрольно-пропускной пункт. Причем проехать через территорию поселка с Новой Риги на Ильинское шоссе или обратно могут только жители поселка или их гости.

Итак, мы въехали на территорию. Crystal Istra — это 90 га на правом, высоком берегу реки Истры. На берегу — это значит действительно на берегу, а не в «пешей» и не в «велосипедной» доступности. То есть участки первой линии непосредственно граничат с рекой (с соблюдением водоохранного законодательства, естественно).

Кстати, предвижу вопрос: а нельзя ли как-нибудь использовать и непосредственно прибрежную зону, например баню построить, чтобы из нее прямо в прорубь прыгать зимой? Так вот: нельзя. Потому что незаконно, а значит, неправильно.

Продолжим, однако. Высокий берег — это означает фактически ряд пологих холмов с перепадами высот до 50 м. То есть практически со всех, как верхних, так и близких к воде участков, будет открываться вид на излучину реки и противоположный, покрытый густым лесом берег.

Близость к Москве и хорошая транспортная доступность, река, рельеф, будто специально созданный для ландшафтного дизайнера, отличные виды, естественная растительность — совокупность всех этих фак-

торов и определила изначально концепцию Crystal Istra.

### Концепция застройки

В Crystal Istra покупателю предлагается возможность как заказать проект у девелопера, так и реализовать собственный. На выбор — восемь проектов вилл; если же покупатель предпочитает строить сам, то фасад и внешняя отделка утверждаются девелопером на предмет соответствия общему стилю поселка.

В течение кризисных лет застройщик провел большую, хотя и невидимую миру работу. Были закончены все мероприятия по созданию коммуникаций в центральной части поселка: проложены капитальные двухполосные дороги, газ и вода разведены по участкам, электричество также разведено по всем участкам, подведен оптоволоконный кабель, на территории есть интернет и телефон, завершается строительство очистных сооружений.

И в результате мы имеем практически готовую первую очередь элитных, без всяких оговорок, резиденций, в центральной части остались непроданными всего девять домовладений, из них шесть — на первой линии. А застройщик сейчас активно занимается ландшафтным обустройством общественных зон: газончики, тротуарчики, фонарики. Это как раз хорошо видима миру и радующая глаз часть работы, но куда менее трудоемкая, чем прокладка подземных коммуникаций.

Эта концепция пришлась по вкусу покупателю как раз сейчас. Большие площади участков востребованы, более того, некоторые клиенты берут сразу по два полугектарных участка. На одном строят дом, остальное используют под естественный парк. Такие решения хороши и для остальных обитателей поселка: благодаря соединению участков увеличивается площадь незастроенных зон.

Архитектурный облик — открытые пространства в духе архитектора Фрэнка Ллойда Райта и стиль soft-тек — также пользуется спросом. Кстати, улицы в поселке названы именами известных архитекторов: Райта, Бава, Роз, Казакова, Шехтеля и других. Особенность домов в Crystal Istra — большая площадь остекления, открытые пространства, прагматичные линии и точная привязка к сложному рельефу. А также небольшие площадки, соответствующие размерам участков.

Самая скромная по размерам вилла — 490 кв. м, с гитантскими витражами, простор-



ной террасой и экстраординарной высотой потолков — до 7 м. Кстати, все площади даются без учета террас и балконов. А самый большой дом — почти 1000 «квадратов». Ломаная линия медной кровли, переходящая в клинкерный фасад, открытая планировка, цельные окна гостевых зон — это проект для смелого человека, настоящему ценящего свою индивидуальность.

Правда, когда мы говорим об открытых пространствах и большой площади остекления, нелишне задуматься: а куда выходит цельные окна вашей гостиной, что вы в них увидите? Если стену соседнего дома или

глухой забор — может быть, стоит, наоборот, ограничиться обычными узкими окошками, да еще и как следует их зашторить. В Crystal Istra совсем другая история. Здесь запрещены сплошные заборы — в основном их заменяют живые изгороди, а из окон открываются виды на реку Истру и холмы, покрытые лесом. Поскольку участки в основном по 40 соток и больше, то и соседскими стенами любоваться вы не будете. Это место как будто специально создано для архитектуры открытых пространств.

Кстати, перепады высот не только улучшают видовые характеристики, но и дают возможность разнообразить спортивную инфраструктуру. Четыре года назад существовали только приблизительные планы относительно горнолыжной трассы. Сейчас она вовсе строится — не слишком крутая, но как раз достаточная для того, чтобы подростки научились азам горнолыжного спорта. А также тюбинговая трасса, о которой до кризиса речь вообще не шла — это отличное развлечение для жителей всех возрастов. Кроме того, здесь будут отдельные детская и спортивная площадки, теннисный корт, благоустроенная набережная для неспешных прогулок... Ведь Crystal Istra прежде всего резиденция для семейного проживания.

Михаил Полянин



VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

**МИРОВОЕ ПРИЗНАНИЕ  
PRIX D'EXCELLENCE  
MILLENNIUM PARK**

Уникальность проекта Millennium Park отмечают эксперты со всего мира. Поселок завоевал серебро в номинации «Малоэтажная жилая недвижимость» **FIABCI Prix d'Excellence** — одного из самых престижных международных конкурсов в области девелоперских проектов. Впервые за многолетнюю историю премии награду международного жюри получил жилой проект из России.

В Millennium Park создана система искусственных каналов протяженностью более 5 км. Вокруг них разбиты тематические

парки с уютными беседками и изящными скульптурными композициями. К услугам жителей поселка теннисный корт, фитнес-центр, рестораны и салоны красоты премиум-класса. Дать детям прекрасное образование можно в одной из элитных школ, расположенных всего в 5 минутах езды от поселка.

Millennium Park — поселок с совершенно особой социальной средой. В его пользу сделали свой выбор звезды кино и шоу-бизнеса: актер Александр Балуев, певец Валерий Меладзе, шоумен Сергей Светлаков, режиссер Тигран Кеосаян. Последние 10 участков с видом на канал в готовом квартале элитного поселка Millennium Park ждут своих покупателей.

Миллениум Парк — это означает фактически ряд пологих холмов с перепадами высот до 50 м. То есть практически со всех, как верхних, так и близких к воде участков, будет открываться вид на излучину реки и противоположный, покрытый густым лесом берег.

Близость к Москве и хорошая транспортная доступность, река, рельеф, будто специально созданный для ландшафтного дизайнера, отличные виды, естественная растительность — совокупность всех этих фак-

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ  
MONTEVILLE | MADISON PARK | MILLENNIUM PARK | PARK AVENUE

**(495) 974 0000**  
www.villagio.ru

**БУТОВО  
ПАРК**  
ЖИЛОЙ РАЙОН

**СТАРТ ПРОДАЖ!  
БУТОВО ПАРК-2**

**223 8900**  
**WWW.2238900.RU**

**КВАРТИРЫ**

Ипотечные программы

**СБЕРБАНК**  
Всегда рядом

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.

**GALAXY GROUP**

Проектную декларацию и ответы на вопросы смотрите на сайте [www.2238900.ru](http://www.2238900.ru) Застройщик «ООО СТРАЙП+». Уступка от участника долевого строительства ЗАО «Жилинвест»



# Дом цены

## Квартирные опасения

### Москва

В июле на рынке городской недвижимости Москвы наблюдалось снижение спроса на квартиры. По данным управления Росреестра по Москве, в июле в столице было заключено на 15,5% меньше сделок, чем в июне, и почти на 2% меньше, чем за аналогичный месяц 2011-го. Эксперты объясняют это тем, что в июне покупатели испугались роста курса доллара и начали скупать квартиры, а в июле спрос вышел на традиционный уровень.

### Сезонное снижение

Середина лета больше подходит для отдыха на пляже, а не для покупки квартир. Традиционно в сезон отпусков спрос на квартиры падает, а те клиенты, которые все же остались в Москве и интересуются предложениями на рынке, не торопятся совершать сделки, а лишь присматриваются к рынку и пытаются добиться скидок. «Июль — макушка лета, и поведение рынка недвижимости в этом году не очень отличается от традиционного в этот период. Количество реализованных и находящихся в процессе оформления сделок на "вторичке" снизилось по сравнению с июнем на 12%, количество обращений от желающих приобрести квартиру в Москве уменьшилось на 4,7%, а вот количество заявок на продажу вторичного жилья даже несколько увеличилось по сравнению с июнем — на 1,2%», — комментирует управляющий партнер агентства Spencer Estate Вадим Ламин. Его слова полностью подтверждают данные Росреестра.

По данным столичного управления ведомства, в июле в Москве было зарегистрировано 7523 сделки с квартирами против 8692 месяцем ранее (снижение на 15,5%). А вот по сравнению с июлем 2011 года число сделок снизилось незначительно — на 1,9% (с 7668). Однако столь заметное падение числа сделок по сравнению с июньским объяснимо. «В конце весны на рынке начались существенные валютные колебания, поэтому люди, планировавшие покупать квартиры к осени, решили форсировать события и заключить сделки в июне, пока доллар не вырос еще сильнее. Однако уже в конце июня стало понятно, что существенного роста курса доллара не происходит, и покупатели успокоились», — добавляет коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов.

Цены на жилую недвижимость достаточно стабильны, не склонны к колебаниям, что

привлекает инвесторов, стремящихся сохранить денежные вложения в период нестабильности на фондовых и валютных рынках», — соглашается руководитель аналитического отдела компании Est-a-tet Денис Бобков. «В этом году весна и начало лета были беспрецедентно активными: мы наблюдали рост спроса на новостройки, число заключенных сделок по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло вдвое. Однако в июле активность покупателей все-таки снизилась, наступило некоторое затишье, связанное с пиком отпусков — спрос в экономклассе снизился почти наполовину», — добавляет гендиректор Galaxy Group Евгений Штраух. «Снижение числа регистрируемых сделок в июле является отражением того, что в мае — начале июня уменьшился первичный спрос на жилье (начало поиска жилья), на рынке возникла пауза. Это, в свою очередь, определялось сезонным фактором, сложившейся ситуацией неопределенности на финансовых рынках, волатильностью курса доллара и, как следствие, возникновением нового витка „ожидания кризиса“, — приводит свою точку зрения руководитель отдела консалтинга компании Blackwood Ольга Широкова.

### Инструмент для инвестирования

Тем не менее, несмотря на колебания спроса, цены на столичные квартиры остаются стабильными. «Цены на квартиры в новостройках экономкласса по сравнению с предыдущим месяцем не изменились», — говорит Евгений Штраух. Впрочем, по данным компании «Инком-Недвижимость», во второй летний месяц на рынке столичной недвижимости наблюдалось подорожание вторичного жилья на 4,7%, до отметки 181,9 тыс. рублей. В долларах рост цен за июль составил 5,9%, и сейчас «квадрат» оценивается в \$5,6 тыс. «Столь значительный скачок произошел за счет вымывания с рынка „массового“ жилья до 15 млн рублей», — объясняет руководитель аналитического центра корпорации Дмитрий Таганов. Эти данные подтверждают в группе компаний МИЦ: по итогам июля 2012 года средняя цена предложения на столичном рынке в сегменте новостроек экономкласса продемонстрировала рост почти на 14% относительно июня и достигла значения 108 тыс. руб. за 1 кв. м. Рост средней цены связан как с уменьшением количества дешевых предложений, так и с повышением цен,

добавляют аналитики компании. «Следствием роста цен в городе становится все большее смещение покупательского спроса за пределы столицы, где квартиры стоят дешевле, а предложение в экономклассе выше», — комментирует Евгений Данилов. По оценкам аналитиков агентства Est-a-Tet, в Подмоскovie ежегодно реализуется почти в десять раз больше первичных квартир, чем в столице, что связано как с высокими ценами на жилье в Москве, так и с дефицитом новостроек на рынке.

Все это приводит к тому, что столичная недвижимость все чаще рассматривается как инвестиционный инструмент, особенно на пороге нового кризиса, который предсказывают многие наблюдатели. По словам управляющего партнера Contact Real Estate Дениса Попова, сейчас доля инвестиционных сделок постоянно растет именно из-за ожидания кризиса, но предсказать, куда двинется рынок дальше, трудно. «Прогноз изменения цены до конца года давать сложно, так как на сегодня есть вероятность возникновения нового витка кризиса. Более долгосрочные прогнозы можно будет давать после сентября», — говорит господин Попов. «Уже в конце июня начал отмечаться рост активности покупателей, который, скорее всего, отразится в увеличении количества регистрируемых сделок будущих периодов. Данная тенденция, не свойственная лету, объясняется желанием покупателей вложить средства в недвижимость с целью их сохранения в случае возникновения кризисной ситуации», — соглашаются в ГК МИЦ. Впрочем, пока средние цены по темпам прироста несущественно опережают инфляцию. «Несмотря на значительный прирост цены предложения, который в общей сложности с начала года составил 9%, говорить о фактическом увеличении стоимости квадратного метра пока нельзя. Так, по нашим данным, с декабря 2011 года средняя цена сделки выросла на 6,2%. При этом уровень официальной инфляции в Москве за этот же период, согласно статистике Росстата, оценивается в 5,6%. Получается, что реальный рост цен на вторичном рынке квартир за семь месяцев составил 0,6%», — говорит Дмитрий Таганов. И если никаких существенных изменений в общей экономической ситуации не произойдет, то рост цен на жилье до конца года сохранится в этих пределах, уверены эксперты.

Антон Черниговский

## Пригородное расслоение

### ПОДМОСКОВЬЕ

На рынке загородной недвижимости июль традиционно самый провальный месяц. Тем не менее в наиболее удачных проектах с адекватной ценовой политикой дома продолжали продаваться. Кроме того, на рынке в июле продолжали реализовываться сделки, начатые весной.

### В экономклассе жарко

Лето традиционно не самое удачное время для продавцов загородной недвижимости, так как для большинства покупателей загородный дом — это все-таки роскошь, покупку которой можно отложить до лучших времен, например до конца отпуска. Однако даже в самые неудачные месяцы агенты по продаже коттеджей не сидят без работы, так как продолжают закрывать те сделки, которые были начаты еще весной и по которым продолжались переговоры с клиентами. «Сделки с загородной недвижимостью обычно растягиваются на месяцы, особенно в элитном сегменте, где от первого обращения клиента до заключения договора проходит в среднем до полугода. Поэтому говорить о резких изменениях рыночной ситуации каждый месяц нельзя. Скорее рынок меняется от сезона к сезону», — рассуждает Луиза Улановская, руководитель департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест».

Тем не менее лето все-таки традиционно период спада активности на рынке. «В июле, особенно во второй половине месяца, спрос снижается, и 2012 год не стал исключением. В элитном сегменте, а также в сегменте бизнес-класса покупательский интерес, количество обращений снизилось: число сделок в среднем по рынку сократилось на 15–20%. В экономсегменте картина была другой: в течение всего месяца спрос сохранялся на уровне майского и снизился лишь к началу августа. Отчасти причина такой динамики в том, что летние покупки дач к концу июля традиционно сходят на нет», — объясняет гендиректор компании «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев.

Спрос действительно снизился в сегменте дач и в секторе дорогой недвижимости, подтверждает коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов, однако в сегменте домов экономкласса на разумном удалении от Москвы и таунхаусов интерес со стороны клиентов сохраняется. «В сегменте, в котором работает наша компания, число сделок в июле превысило план в два раза», — утверждает Армен Маркосян, директор по развитию земельных активов ЗАО «Промсвязьнедвижимость».



Этим летом наибольшим спросом за городом пользовались таунхаусы фото АЛЕКСАНДРА ВАЙНШТЕЙНА

По его словам, это связано с тем, что в мае — июне в стране была напряженная политическая ситуация и людям было не до покупок. «А вот в июле, который является отпусчным месяцем, низким по продажам, рынок наверстал свое: продажи были очень высокими. Количество звонков по нашим проектам в сравнении с прошлогодними показателями увеличилось на 60%, а количество продаж превысило план вдвое. Получилось, что майские продажи перешли на июль», — резюмирует господин Маркосян. «Несмотря на период отпусков, падения спроса отмечено не было. Количество запросов, поступивших в нашу компанию за июль 2012 года, превысило количество запросов за предыдущий месяц на 27% (+10% к уровню прошлого года)», — утверждает руководи-

тель аналитического отдела Blackwood Ольга Широкова. «Покупали загородную недвижимость в основном люди, которые давно запланировали приобрести загородный дом. На их активность в июле повлияли, с одной стороны, сезонный фактор и хорошая погода, а с другой — валютные колебания курсов», — говорит Луиза Улановская.

### Пора скидок

Как отмечает руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимость» Дмитрий Таганов, по итогам июля общий объем сделок в сегменте загородного жилья увеличился на четверть относительно предыдущего месяца. Такой прирост обусловлен повышенным интересом покупателей к квартирам в малоэтажных жилых комплексах и таунхаусам, что

связано с их близостью к Москве и относительно невысокими ценами. По его данным, средняя стоимость предложения объекта на рынке загородной недвижимости на начало августа составила 6,2 млн рублей, а бюджет сделки оценивался в 4,7 млн рублей (с учетом участков без подряда). Динамика цен в июле характеризуется сохранением разнонаправленного тренда: качественные объекты, которые не были переоценены и предлагались по рыночной цене, дорожают, в то время как неликвидное предложение дешевеет. Темпы — как роста, так и снижения — в любом случае незначительны, так что о существенных изменениях цен в границах одного месяца говорить не приходится», — уточняет Дмитрий Бадаев.

В этот период у застройщиков нет привычки повышать

цены. Июль-август являются «акционными» месяцами. «Застройщики в это время дают существенные скидки, дарят подарки покупателям и прочее», — соглашается Армен Маркосян. По словам Евгения Данилова, именно акции и скидки позволяют застройщикам привлечь клиентов в период летнего спада на рынке. Однако уже в сентябре период скидок закончится и вследствие роста спроса пойдут вверх цены на загородную недвижимость. Впрочем, все эксперты уверены, что серьезные ценовые скачков до конца года ждать не стоит, а дорожать будут лишь самые ликвидные и интересные активы. По итогам года цены вырастут максимум на уровень инфляции, а в наименее удачных проектах и вовсе могут снизиться.

Антон Черниговский

## К съему готовы

### аренда

Рынок аренды квартир в Москве в июле после четырехмесячного затишья снова начал набирать обороты. Первыми на него вернулись арендаторы, надеющиеся сэкономить и арендовать квартиру в период разогрева рынка, а не на его пике, который придется на август-сентябрь. Однако собственники квартир не торопились выставлять их на рынок в июле, предпочитая дождаться конца августа, когда спрос и цены на рентное жилье пойдут вверх.

### В ожидании пика

Арендодатели и риэлторы в июле начали готовиться к встрече нового высокого сезона на рынке аренды квартир. По данным аналитиков, предложение квартир в Москве в июле стало сокращаться, в то время как спрос на жилье уверенно увеличился. «В июле мы наблюдали стандартную для рынка аренды картину», — говорит руководитель управления аренды квартир «Инком-Недвижимости» Галина Киселева. — Активность участников сегмента была довольно умеренной: часть объектов была снята с экспозиции из-за отпусков, мало появилось новых квартир: люди ожидают высокого сезона. Все это привело к неизбежному сокращению объемов предложения. За месяц данный показатель сократился на 10,4%.

По словам эксперта, из-за сокращения объема предложения немного выросли цены: стоимость аренды однокомнатной квартиры экономкласса поднялась на 1,9%, до 29,8 тыс. рублей в месяц, в сегменте бизнес-класса данный показатель увеличился на 0,2%, до 44,6 тыс. рублей

в месяц, квартиры премиум-класса подорожали на 0,7%, до 72,1 тыс. рублей в месяц. «Многие собственники, которые не спешат со сдачей квартиры и готовы ждать своего клиента несколько недель, уже в июле повысили ставки аренды, рассчитывая сдать свое жилье по «августовским» ценам, когда на рынок массово придут новые арендаторы», — объясняет причины повышения цен коммерческий директор агентства недвижимости DNA Realty Евгений Данилов. «Спрос в аренде нарастает, находится на подъеме, особенно в последних числах июля — начале августа, однако пока многие потенциальные арендаторы только присматриваются, оценивая свои возможности и предложения рынка», — добавляет управляющий партнер агентства Spencer Estate Вадим Ламин.

### Пополнение арендаторов

Однако уже в начале августа отложенный спрос на квартиру конвертируется в реальные сделки. «На рынке аренды квартир начинается горячая пора: совсем скоро окончательно закончатся отпуска, и люди начнут в полную силу сдавать и снимать квартиры. Буквально уже в августе мы увидим соответствующие последствия: появятся новые объекты, начнут меняться цены», — прогнозирует Галина Киселева из «Инкома». По словам Евгения Данилова, большинство опытных арендодателей уже знает все тенденции рынка аренды квартир, а вот арендаторы все еще надеются в июле снять квартиру подешевле. «Многие клиенты спешили приехать в Москву и начать поиск жилья до начала

августа, надеясь на более низкие цены, но их надежды не оправдались», — отмечает эксперт. «Рынок аренды традиционно сильно зависим от сезонности. Первый пик рынка был в марте — апреле, и с началом лета он закончился, однако второй пик активности на рынке аренды только начинается», — говорит Виктория Опольская, руководитель отдела аренды жилых помещений компании Blackwood.

Сейчас на рынке основными клиентами квартир экономкласса являются студенты и вернувшиеся из летних отпусков и отлущек специалисты, рассчитывающие к сентябрю найти себе работу, а в сегменте более дорогой недвижимости — корпоративные клиенты: приглашенные из-за рубежа или из других регионов топ-менеджеры, которым аренду квартир оплачивают компании. «Именно в этот период начинается или возобновляется поиск элитных квартир среди переезжающих в Москву российских и иностранных арендаторов», — комментирует Виктория Опольская.

В августе состав клиентов будет еще шире, так как на рынок выйдут те арендаторы, которые не сумели договориться о продлении договоров, заключенных в период высокой активности рынка год и более назад. А также в Москву придут клиенты, впервые столкнувшиеся с необходимостью аренды квартир и не знакомые с правилами игры на столичном рынке. Многим из тех, у кого нет возможности переждать один-два месяца, придется арендовать квартиры по завышенным ставкам.

Антон Черниговский

Квартиры в строящемся жилом комплексе

ТРИКОЛОР

Москва, ул. Ростокинская, вл. 2

ИПОТЕКА

В РАМКАХ ПАРТНЕРСКОГО ДОГОВОРА С ВТБ 24 (ЗАО)

Генеральная лицензия Банка России № 1623

Подземный многоуровневый паркинг

Удобная транспортная доступность

Развитая инфраструктура района

Близость к парковым зонам

Огороженная охраняемая территория

www.capitalgroup.ru

CAPITAL GROUP

+7 (495) 363 02 63



# дом законодательство

## Страховка от недостроя

### долевое инвестирование

Новый губернатор Московской области Сергей Шойгу, едва приступив к работе, заявил о необходимости оперативно заняться решением проблем обманутых дольщиков. Вслед за этим события стали развиваться очень быстро: назначение Александра Когана министром по доле- вому жилищному строительству, законопроекты Минфи- на об обязательном страховании и раздельных счетах — все это наводит на мысль о том, что власти, похоже, все- рьез взялись за проблемы дольщиков.

#### Спецсчет не для всех

В конце июля на сайте Министерства финан- сов РФ был размещен текст законопроек- та, предполагающего обязать застройщи- ков открывать отдельный банковский счет для осуществления операций с денежными средствами дольщиков. Таким требовани- ем Минфин предложил дополнить ст. 18 ФЗ-214, посвященную использованию за- стройщиком денежных средств частных инвесторов.

Законопроект оговаривает, что застрой- щик не вправе зачислять на отдельный бан- ковский счет для операций со средствами дольщиков другие финансы. Застройщик может использовать деньги дольщиков для возмещения затрат на подготовку проект- ной документации и выполнение инженер- ных изысканий для строительства жилья, а также на проведение экспертиз проект- ной документации и результатов инженер- ных изысканий.

Чиновники уверены, что раздельные банковские счета позволят фиксировать поступление и расходование денежных средств каждого дольщика по каждому строящемуся объекту недвижимости.

По словам руководителя службы розни- чного кредитования банка «Московское ипот- точное агентство» Наума Либкинда, пока нет разъяснений о порядке работы указан- ных счетов и целях их введения, сложно судить об эффективности этой меры. «Зас- тойщику нужны деньги на стройку, и от то- го, что деньги будут лежать на счете, новые объекты сами не построятся», — заметил эк- перт. — Вообще, строительство как бизнес- проект подразумевает значительную долю риска. Иногда даже застройщик с безупреч- ной репутацией не в состоянии завершить в срок начатое — все помнят 2008 год. Реше- нием проблемы могло бы стать стимулиро- вание продаж уже готового жилья теми же застройщиками, как чаще всего происходит в развитых странах: люди покупают гото- вый продукт, а не права требования».

#### ОСАГО для дольщиков

Не успел Минфин внести предложение о раздельных счетах, как Госдума приняла в первом чтении поправки к проекту феде- рального закона №643875-5 «О взаимном страховании гражданской ответственности лиц, привлекающих денежные средства для долевого строительства многоквартир- ных домов (застройщиков)...». Авторы доку-

мента депутат Госдумы Александр Хинш- тейн и министр правительства Московской области по доле- вому жилищному строи- тельству, ветхому и аварийному жилью Александр Коган предложили ввести обя- зательное страхование ответственности за- стройщиков перед дольщиками.

В пояснительной записке отмечается, что это будет взаимное страхование на не- коммерческой основе — создание единого взаимного фонда денежных средств, ис- ключающего распределение прибыли меж- ду членами общества взаимного страхова- ния. Объектом страхования будут имуще- ственные интересы членов общества, связан- ные с риском его гражданской ответствен- ности перед выгодоприобретателем, кото- рая может наступить в связи с неисполне- нием застройщиком в результате наступле- ния страхового случая обязательства о пере- даче выгодоприобретателю в собственность жилого помещения.

Александр Коган отметил, что основная цель законопроекта — сделать механизм привлечения средств граждан более на- дежным. «Долевое участие в строительстве — дополнительный финансовый ресурс для стройкомплекса, возможность для граж- дан решить жилищную проблему», — пояс- нил министр. — Но сегодня инвестирова- ние в строительство для граждан — это ло- терей: то ли окажешься в числе счастливых обладателей квартиры, то ли обманутым дольщиком».

Правда, пока не очень понятен и прозра- чен механизм, которым планируется защи- тить права дольщиков: слишком велики предполагаемые страховые суммы и риск нецелевого их использования, в особеннос- ти при схеме с ОВС (обществом взаимного страхования). Кроме того, пока предпола- гается, что обеспечение такого страхового фонда будет возложено на застройщиков, которые с большей долей вероятности отне- сут возникающие затраты на стоимость жил- ья, то есть возложат их на покупателей.

Есть и еще одна сложность: ОВС — это ор- ганизация, которая может быть подвергну- та процедуре банкротства. Нечто похожее уже произошло, правда, в другой обла- сти — с Гильдией аудиторов ИИПР, которая была исключена из Госреестра саморегули- руемых организаций решением Минфина. «Меж тем компенсационный фонд гильдии (аналог страхового) аудиторским органи- зациям, являющимся членами гильдии, ник-



ЖК «Форт Кутузов»: один из самых знаменитых московских недостроев ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

то возвращать не собирается», — рассказала генеральный директор аудиторской компа- нии «Смаль и партнеры» Светлана Лилипу- тина. То же самое может произойти и с об- ществом взаимного страхования. По сло- вам эксперта, в законопроекте есть важный пункт: «Общество взаимного страхования гражданской ответственности застройщи- ков — единая некоммерческая организа- ция», то есть юридическое лицо, которое зависит от многих факторов и может быть подвергнуто банкротству, отметила глава аудиторской компании.

И, наконец, многих беспокоит то, что расходы на страхование лягут на плечи многострадальных покупателей жилья, то есть приведут к существенному подорожа- нию «квадрата».

По словам Александра Когана, по укруп- ненной оценке, приблизительная стои- мость подорожания 1 кв. м в результате

применения системы страхования взаим- ной ответственности застройщиков — око- ло 4%. «С учетом того что законодательная база по регулированию долевого участия граждан в последние годы была значитель- но изменена, предполагается снижение количества случаев банкротства застрой- щиков, а значит, и процент удорожания жилья при использовании взаимного стра- хования снизится до 1%», — пояснил автор законопроекта.

На первый взгляд цифры небольшие, но дополнительные гарантии и связанные с ними расходы, как показывает практика, всегда могут стать поводом к неконтролиру- емому повышению цен. К тому же девело- перы сомневаются, что резерва ОВС и стра- ховых компаний, если они примут участие в этом деле, будет достаточно.

«Прежде всего в предлагаемой системе страховую премию должны уплачивать за-

стройщики», — отметил советник президен- та ФСК, «Лидер» Григорий Алтухов. — Стра- ховаться будет ответственность в отноше- нии каждого объекта долевого строитель- ства. Страховой случай наступает после то- го, как застройщик признан банкротом и в отношении его введено конкурсное производство. Обычно это происходит че- рез два-три года после фактической замо- розки проекта. То, что гарантии возврата вложенных средств при объявлении за- стройщика банкротом возрастают, это, ко- нечно, плюс. Но размер страховых взносов застройщика определяется страховым об- ществом, а выбор последнего остается на совести застройщика. Поэтому возможны ситуации, когда страховых резервов не хват- ит на покрытие убытков дольщиков либо из-за большого объема банкротств в кри- зисной ситуации, либо из-за мошенничес- ких действий застройщика или самого страхового общества».

Иза- непомерно раздутых цен на рынке недвижимости возникает вполне законо- мерное ощущение, что обязательное стра- хование не спасет от появления новых об- манутых дольщиков, но зато даст повод по- высить цены на строящееся жилье.

Тем, кто уже рискнул сыграть в рулетку с недобросовестными девелоперами, но- вые инициативы правительства и депута- тов ничего утешительного пока не несут, — заявила директор юридического департа- мента ГК СУ-155 Анна Гузина. — Куда важнее проанализировать, что могут изменить поправки в действующие законы для тех, кто сейчас принимает решение о покупке квартиры».

#### Страховщики против!

Минфин высказал позицию, и депутаты ее одобрили — законопроект может быть поддержан при условии, что ко второму че- нию в него будет внесена поправка в части возможности застройщикам добровольно выбрать один из трех видов страхования: ОВС (общество взаимного страхования), банковская гарантия или коммерческое страхование.

Последний пункт вызвал ожесточенные споры среди страховщиков. Директор де- партамента страхования финансовых рис- ков и ответственности ОАО «АльфаСтрахо- вание» Зинаида Кузьмина отметила, что страховщики выступают против использо- вания механизма страхования в данном случае. «Для всех является очевидным тот факт, что размер финансовых гарантий, до- статочно для компенсации понесенного ущерба, должен быть очень большим, со- поставимым с суммой рыночной стоимо- сти квартир», — пояснила эксперт. — Оче- видно, что российский страховой рынок не го- тов поддерживать такие страховые суммы в рамках страхования подобных рисков. В данном секторе экономики относительно высокие риски наступления страхового случая. Модель бизнеса большинства иг- роков в обоих секторах такова, что они по факту живут в кредит, рассчитывая только на будущие поступления от клиентов. Ма- лейшее изменение ситуации, отсутствие поступлений даже в краткосрочном перио-

де ведет к серьезным финансовым пробле- мам. По этим причинам нет возможности использовать западные перестраховочные емкости, так как западные компании по перестрахованию не готовы брать на себя такие риски».

#### Нет дольщика — нет проблемы

Профессиональное сообщество давно го- тово к диалогу с властями для проработки всех юридических недостатков строитель- ной отрасли и законодательства в области недвижимости. Эксперты не раз высказыва- ли предложения по решению проблем об- манутых дольщиков.

«Необходимо повысить прозрачность строительной отрасли, а также дать дольщи- кам возможность запрашивать и получать информацию о финансовом положении за- стройщика», — пояснил старший юрист ком- пании Storgm Properties Евгений Голынин. — Нужно создать дополнительные инструмен- ты воздействия дольщиков на недобросо- вестных застройщиков».

Анна Гузина уверена, что количество по- добных конфликтов уменьшится с прекра- щением точечной застройки и внедрением механизма комплексного освоения терри- торий. «В этом случае обязательства компа- ний-подрядчика будут касаться застройщи- ка большого числа жилых домов и объектов со- циально-бытовой инфраструктуры», — пояс- нила эксперт. — Естественно, реализовы- вать такого рода проекты смогут только крупные компании, обладающие опытом работы и необходимыми производственны- ми мощностями. Одновременно с них будет проще спросить, а их финансовые ресурсы обеспечат строительство заявленного объ- ема площадей».

Некоторые эксперты склоняются к более радикальным методам: «Проблема обману- тых дольщиков перестанет существовать, когда перестанет существовать понятие «дольщик», — заявил начальник отдела сопровождения сделок компании, «Заго- родный проект» Михаил Желтов. — Когда будут созданы правовые, финансовые и ор- ганизационные институты, позволяющие застройщикам быстро и под небольшие проценты привлекать денежные средства и продавать уже готовый продукт, прошед- ший все стадии получения исходно-разре- шительной документации, строительства, сдачи в эксплуатацию и оформления права собственности».

Но что бы ни делали власти, застройщи- ки и чиновники, никакие полисы и разде- льные счета не смогут избавить дольщика от необходимости самостоятельно оцени- вать репутацию и финансовое положение застройщика. Добросовестный девелопер всегда останется добросовестным, а нечес- тый на руку застройщик — мошенником. Причем, как показывает практика, от долго- строя не застрахован ни один из них. Поэто- му спасение утопающих в данном случае именно в руках самих утопающих: если не гнаться за выгодой, не рисковать и не по- купать жилье на стадии котлована по ценам явно ниже рыночных, то шансы стать обману- тым дольщиком будут стремиться к нулю.

**Мария Лукина**

## Суд да доля

### ТЕХНОЛОГИИ

**Оформление права собственности в уже сданных новостройках затягивается на годы. И единственным способом ввести жизнь в нормальное русло становится иск. Постепенно сложилась практика, когда суды, по сути, превратились в «ре- гистрирующие» органы. Это ненормаль- ная схема, к которой, однако, приходится приспосабливаться, чтобы миними- зировать потери.**

#### Договор — дело второстепенное

Помимо строительства самого дома качес- твенно и в срок есть две основные формы обязательств застройщика перед городом по инвестконтракту: материальное обременение, или «натура», — дополнитель- ное строительство школы, детского сада, электроподстанции, дороги и т. п., и «дене- ги» — определенной доли в стоимости го- родского жилья (например, 30%) в денежном выражении по рыночной стоимости. Бывает, как правило, в экономклассе, что город берет свою долю квадратными метрами. Возмож- ны и смешанные варианты. И все варианты — «хуже».

В первом случае застройщик стремится как можно быстрее построить дом: деньги дольщиков помогут закрыть банковский кредит. Дольщики же задирают голову и смотрят на то, как строится дом, а мимо котлована под школу проходит спокойно. Не понимая, что на его дне заложена мина будущей проблемы: без готовой школы ин- вестконтракт закрыт не будет.

Во втором случае — с «денежным выра- жением рыночной стоимости» — дело сов- сем плохо: слишком уж забькая материя. «Случается и так, — осторожно отмечает ге- неральный директор «МИЦ-Девелопмент» (ГК МИЦ) Сергей Хорошков, — что во время строительства приходят новые власти (мес- тные администрации) и пытаются пересмо- треть условия инвестконтракта в менее вы- годную для застройщика сторону».

Весьма категорично характеризует си- туацию партнер компании Chesterton Ека- терина Тейн: «Из самых ярких примеров — события последних лет, когда застройщи- кам удалось наконец согласовать с админис-

трацией Лужкова долю города, а пришли новые чиновники и отменили старые до- говоренности. И все началось снова: опять решалось, как город забирает свою долю — деньгами или метрами, по какой цене и т. д. У некоторых застройщиков этот процесс за- нялся уже более чем на три года».

Казалось бы, все это не должно касаться приобретателей жилья, для них решением всех проблем должен был стать 214-ФЗ о до- левом строительстве и, соответственно, до- говоры долевого участия (ДДУ) между за- стройщиком и дольщиком, который стано- вится почти равноправным участником процесса.

«Договор долевого участия принципи- ально отличается от всех „серых“ схем», — поясняет директор юридического департа- мента Агентства по ипотечному жилищно- му кредитованию Анна Волкова. — В ДДУ должен быть оговорен срок передачи об- ъекта участнику строительства через подпи- сание передаточного акта, на основании ко- торого дольщик может зарегистрировать право собственности на переданную ему квартиру».

Проще говоря, после сдачи дома в эк- сплуатацию дольщик (официально, «соин- вестор», между прочим) по определению становится владельцем своей доли. Зас- тойщик не продает (!) дольщику приобре- таемую по ДДУ квартиру, он лишь обязан оформить комплект документов. Обеспе- чить обмер со стороны БТИ, подписать с дольщиками упомянутые передаточные акты, а главное, передать в Росреестр (ФРС) документацию по реализации проекта. Изу- чив которую Росреестр даст «добро» на госу- дарственную регистрацию прав собствен- ности участников долевого строительства.

Как видите, «простота» и здесь не на- много лучше «воровства»: по какой бы схе- ме ни строились отношения между застрой- щиком и приобретателем жилья — «белой» или «серой», если другие отношения — между застройщиком и городом — остаю- тся «черными», приобретатель жилья про- блем не избежит. Власти могут затянуть как прохождение документов после сдачи дома в эксплуатацию, так и саму сдачу дома.

Инвестконтракт остается инвестконтрак- том, споры о «доле города» не прекратятся,

и в этих спорах все средства хороши. Пов- торим, по какой бы схеме ни продавались квартиры. Екатерина Тейн напоминает о судьбе многострадального дома на Арбате, 27–29, который был достроен еще в 2008 го- ду, но только в этом году сдан в эксплуата- цию, подсоединен к коммуникациям и вла- дельцы получили возможность начать оформ- ление права собственности... по суду.

#### Подайте на меня иск

По словам управляющего директора SOHO Estate Ирины Егоровой, только в сегменте дорогой недвижимости столицы порядка 80% покупателей получают права собствен- ности на квартиру через суд.

«Процедура признания права собствен- ности через суд позволяет значительно ус- корить получение заветного документа, тем более что законом данная возможность пря- мо предусмотрена, — говорит заместитель председателя коллегии адвокатов „Вашь юридический поверенный“ Владислав Кап- канов. — Стоит отметить, что суд регистриру- ющим органом ни здесь, ни в любом другом случае не является, он выносит решение, ко- торое становится обязательным для реги- стрирующего органа. Застройщик и собс- твенники жилья идут на это в общем жела- нии покончить с мутной процедурой».

Юрист считает целесообразным вве- дение ответственности для обеих сторон: как для застройщиков, так и для госучре- ждений, которые следовало бы обязать рас- сматривать документы в течение опреде- ленного срока, по истечении которого, если задержка произошла по вине госоргана, со- гласование следует признать пройденным положительно. Впрочем, кто будет опреде- лять вину? Очевидно, все тот же суд...

Особая песня — штрафы. «При наруше- нии сроков по сдаче дома, — напоминает юристконсульт департамента оформления недвижимости компании «НДВ-Недвижи- мость» Ксения Архипова, — администрация, с которой у застройщика заключен инвести- ционный контракт, может взыскать с него штрафные санкции, не подписывая акт ре- гистрации инвестиционного контракта до вы- платы указанных штрафов. А без акта невоз- можно зарегистрировать дом-новостройку и зарегистрировать право собственности».

Кого таким образом защищает админис- трация — не совсем понятно. Формально — приобретателей жилья независимо от схе- мы приобретения. Фактически создавая им же массу проблем. Это не говоря о тех случа- ях, когда срок сдачи срывается, мягко гово- ря, по спорным обстоятельствам. Сроки поджимают, но именно в это время адми- нистрация вдруг резко «озабочивается» со- стоянием дел в компании или на объекте вплоть до чистоты колес транспорта, выез- жающего со стройплощадки.

Да, при этом право на штрафные ком- пенсации получают и дольщики, те, кто приобретает жилье в соответствии с 214-ФЗ — по ДДУ. Но это удовольствие для от- кровенных сутяг: несколько месяцев задер- жки с вводом дома в эксплуатацию, а затем несколько лет судебных заседаний — и уа- ется выбить с застройщика тысяч 200. Гово- рят, кому-то где-то однажды удалось отсут- ствие суммы, которой как раз хватило на ма- шиноместо. Большинство же предпочитает быстрее получить квартиру.

К чести 214-ФЗ, если уж дом введен в эксплуатацию, а закрытие инвестконт- ракта затягивается, застройщик просто подталкивает дольщиков зарегистриро- вать право собственности... через иск к самому застройщику. Часто ставя иски на поток, просто навязывая дольщикам эту «юридическую услугу»! Да те и не со- противляются: так быстрее. Для застройщи- ка стимул тот же.

«Суд с властями и другими хозяйствую- щими субъектами может тянуться годами, в то время как девелопер заинтересован в том, чтобы в срок выполнить свои обя- зательства перед дольщиками», — поясняет расклад Сергей Хорошков. Второй повод обратиться в суд формулирует Екатерина Тейн: «Для многих застройщиков это един- ственный выход, когда они не могут при- ти к взаимопониманию с администрацией по стоимости доли города». Наконец, трет- ьий плюс для застройщика, названный Анной Волковой, поистине фееричен: «В данном случае для застройщика это эко- номия ресурсов на оформлении докумен- тов». Излишне объяснять, что ответчик вся- чески стремится проиграть процесс, то есть иск — чисто технический.

#### В бассейне с акулой

Итак, что же делать в этом бассейне с акула- ми простому человеку, покупающему квар- тир в Москве?

Можно присмотреться к объекту, который девелопер строит на участке, выигранном на аукционе на право арен- ды. Тем более что еще полтора года на- зад мэр столицы Сергей Собянин заявил о стремлении перейти от инвестконтрак- тов к аукционам, как наиболее эффектив- ной и наименее коррупциогенной форме девелопмента.

«Конкурс на участки и работа в соответ- ствии с 214-ФЗ предполагают прозрачность оформления новостроек в собственность», — уверен Сергей Хорошков. — Адрес на буду- щий дом открывается еще до того, как на- чнется строительство, а не после того, как дом построен и сдан. Это означает, что оформ- ление права собственности пройдет без всяких проволочек».

Действительно, нет никакого инвесткон- тракта и никакой «доли города»: девелопер за все заплатит сполна на аукционе. Но есть одно «но». Слишком мало девелоперов, спо- собных выложить немалую сумму на аук- ционе, а среди них мало тех, кто готов этой суммой рисковать: условия аренды жесточе- сяются, сроки на строительство сокращают- ся, возможности администрации в части контроля «чистоты колес» все те же.

Наконец, идея фикс нового градоначаль- ника — решение транспортной проблемы, которое среди прочего мыслится через рез- кое сокращение строительства в пределах МКАД. Разговор властей с девелоперами, которые в свое время купили перспектив- ные участки в промзонах и закупают о же- лании открыть проект, часто начинается с фразы: «Уменьшайте проектные объемы на треть!». На этом разговор и заканчивает- ся. Так что вала аукционов по аренде новых участков под строительство, кажется, не предвидится.

Ужасы спасательной операции прошлых лет по защите обманутых дольщиков», ко- гда власти пытались отделить «овец от коз- лищ» — покупателей «для себя» от «спе- кулянтов», показали, что тем, кто инвестиру- ет в недвижимость, следует быть особенно аккуратными.

«Существует так называемая мерт- вая зона, когда сделка купли-продажи квартиры без рисков невозможна, — предупреждает управляющий директор SOHO Estate Ирина Егорова. — Это тот пе- риод, когда договор соинвестирования заканчивается со сдачей дома в эксплуата- цию, а право собственности пока не по- лучено». До и после безопаснее. Но «до» — дороже.

«Нужно внимательно читать договор, который предлагает подписать, и выяс- нять возможности отчуждения квартиры до оформления права собственности», — напоминает вечную истину юрист офиса «Академическое» компании „ИНКОМ-Не- движимость“ Наталья Киселева. — Зачас- тую продажа возможна только с письмен- ного согласия застройщика, а также с обя- зательным его, застройщика, участием. Это однозначно может повлечь дополни- тельные затраты, избежать которых не по- лучится, а также технические трудности, так как гарантировать дачу данного согла- сия на продажу сложно».

Не совсем понятно, что настраивает застройщика столь негативно к переуступ- кам прав требования среди дольщиков-соинвесторов — версии гуляют разные, вплоть до конспирологических: опасений «рейдерских атак на объект». Но санкции часто разрабатываются недетские.

И еще на одну опасность указывает директор управления продаж и маркетинга «ЮИТ СитиСтрой» Алексей Харитонов: «Если собственность оформляется годами, кварта может быть переуступлена мно- гократно, а эта цепочка переуступок всегда повышает степень риска, и при покупке такой квартиры проверять необходимо всю возникшую цепочку».

В целом, считает эксперт, схема рабо- тает, однако подобные случаи не должны носить массовый характер из-за проблем застройщика с регистрацией собственнос- ти или его нежелания работать по 214-ФЗ. «Инвестору, который озабочен не только доходностью, но и прозрачностью, хоро- шей ликвидностью объекта, лучше смот- реть в сторону объектов с ДДУ», — заклю- чает Алексей Харитонов.

**Альберт Акоюн**



# ДОМ законодательство

## Мнимый банкрот

### судебная практика

Оформление прав собственности на квартиры через суд стало в Москве и Московской области распространенной практикой. Теперь же через суд — в данном случае через арбитраж — можно оформить права и на жилые помещения, купленные у застройщика, который в это время проходит процедуру банкротства.

#### Защита права

12 июля были внесены изменения в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Глава 9 этого закона была дополнена параграфом 7 «Банкротство застройщиков», который регулирует порядок разрешения споров между компаниями-застройщиками и приобретателями недвижимости. Изменения вступили в силу 15 августа.

На практике использование нового правового механизма возможно в том случае, если до оформления права собственности должником в отношении компании-застройщика введена процедура банкротства. Другими словами, если судом рассмотрено заявление заинтересованного лица о признании застройщика банкротом и такое заявление признано обоснованным.

В зависимости от того, введен дом в эксплуатацию или нет, возможно несколько способов защиты нарушенного права приобретателя недвижимости. «Если дом введен в эксплуатацию и квартира фактически передана приобретателю, то такой приобретатель вправе обратиться в суд с требованием о признании права собственности на квартиру», — рассказывает Алексей Паршиков, управляющий партнер юридической компании „Претор“. — Для этого необходимо представить в суд следующие документы: договор, на основании которого у приобретателя возникли права на квартиру (договор участия в долевом строительстве, договор купли-продажи жилого помещения в объекте строительства и др.); документы, подтверждающие оплату по договору о приобретении квартиры (платежные поручения, квитанции к приходным кассовым ордерам и др.); документы, подтверждающие фактическую передачу квартиры приобретателю. Суд в таком случае может признать право собственности на квартиру за конкретным приобретателем недвижимости. При этом решение суда является основанием для оформления права собственности на квартиру в регистрирующем органе и, соответственно, получения свидетельства о государственной регистрации права.

«Если дом не введен в эксплуатацию, то приобретатели квартир вправе просить суд включить их требование о передаче квартиры в специальный реестр требований кредиторов о передаче жилого помещения или же вместо требования о передаче жилого помещения просить суд вернуть уплаченные за квартиру денежные средства. В таком случае требование об уплате денежных средств включается в реестр денежных требований кредиторов», — объясняет Алексей Паршиков.

Приобретатель недвижимости представляет в суд аналогичный пакет документов (кроме документа, подтверждающего фактическую передачу квартиры, поскольку

дом еще не введен в эксплуатацию). Кроме того, закон обязывает лицо, обратившееся в суд, возместить расходы на уведомление иных кредиторов о заявленном требовании. Это необходимо для того, чтобы иные кредиторы могли при необходимости представить свои возражения по заявленному требованию (к сожалению, встречаются случаи двойных продаж одной и той же квартиры разным лицам, соответственно, кредиторы должны иметь полную информацию о процессе банкротства и заявленных требованиях для защиты своих прав и законных интересов).

Все требования рассматриваются в судебном заседании, по результатам которого суд выносит определение о включении требований приобретателя недвижимости в соответствующий реестр или об отказе в таком включении.

«Ситуация с нежилыми помещениями не столь однозначна, как с квартирами», — рассказывает адвокат. — В судебной практике нет единообразия при решении этого вопроса, поскольку законом не определен четкий механизм признания права собственности на нежилые помещения в новостройках или включения требования о передаче такого помещения в соответствующий

реестр при банкротстве застройщика. Основная масса судов отказывает приобретателям нежилых помещений, толкуя закон буквально и не желая применять по аналогии нормы, регулирующие отношения между застройщиками и приобретателями квартир».

Эксперты ожидают внесения в обозримом будущем соответствующих поправок в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» либо появления разъяснений высших судов о том, как следует применять законодательство о банкротстве в отношении нежилых помещений.

#### Обычная практика

Что касается оформления в собственность жилой и не жилой недвижимости через суд у застройщиков, которые пусть и не проходят процедуру банкротства, но по каким-то причинам не могут сделать это для должников сами, то она не изменилась (см. личный опыт на этой странице). Более того, иногда сами девелоперы рекомендуют покупателям квадратных метров поскорее обращаться в официальные инстанции. Так поступил, например, Первый строительный трест — девелопер жилого комплекса «Шоколад» на Алтуфьевском шоссе.

### БЫСТРО И ЭФФЕКТИВНО

О своем опыте ведения дел по оформлению в собственность квартир в новостройках рассказывает АЛЕКСЕЙ ПАРШИКОВ, управляющий партнер юридической компании «Претор».

Клиенты, для которых мне пришлось оформлять права собственности на квартиру через суды, покупали ее у таких застройщиков, как СУ-155, ЗАО «Воинвестстрой» (в данный момент в процедуре банкротства), СК «Альтаир» и ЗАО «Интеко».

Суды с целью оформления жилой недвижимости в собственность стали в Москве и Подмосковье совершенно обыденной и распространенной практикой. Раньше покупатели недвижимости обращались к адвокатам, как правило отчаявшись оформить право собственности через застройщика (их кормили завтраками месяцами). Однако в последнее время процедура оформления права собственности через суд стала довольно популярной, покупатели о ней уже хорошо знают, поэтому приходят к адвокатам сразу же после ввода дома в эксплуатацию. Если у покупателя недвижимости есть на руках все необходимые документы (договор и документы об оплате), необходимо идти в суд, поскольку это наиболее быстрый и эффективный способ получить право собственности на квартиру.

Однако встречаются случаи, когда документы оформлены ненадлежащим образом (подписаны не уполномоченным лицом, нет документов о полной оплате и т. д.). В таком случае идти в суд опасно. Добросовестные застройщики даже при наличии таких про-

блем в документах в итоге оформляют право собственности на квартиры на имя покупателей, в суде же можно получить отказ в удовлетворении иска. Таким покупателям мы рекомендуем дожидаться оформления права собственности через застройщика либо оформлять у застройщика недостающие (или переоправлять неправильно оформленные) документы и только после этого обращаться в суд.

Для моих клиентов оформление стандартным путем (без суда) было возможно, однако получение покупателями квартир права собственности без суда занимает от года (в лучшем случае) до двух лет с момента ввода дома в эксплуатацию. Оформление же через суд длится от трех до шести месяцев. Соответственно, основная причина обращения в суд — возможность максимально оперативного оформления права собственности. Кроме того, недобросовестные застройщики иногда специально затягивают оформление документов и пытаются требовать от приобретателей разного рода доплаты в обмен на необходимый для регистрации права собственности пакет документов.

Что касается искового заявления, то оно строится по стандартной формуле. Сначала описываются обстоятельства возникновения права на квартиру (реквизиты и дата заключения договора, порядок произведенных расчетов). Далее указывается, что ответчик не исполняет свои обязательства по передаче квартиры в собственность покупателю. Даются ссылки на нормы гражданского законодательства, в соответствии с ко-

торыми одним из способов защиты нарушенных прав является признание права в судебном порядке.

Как правило, застройщики либо поддерживают такого рода требования покупателей квартир, либо оставляют вынесение решения на усмотрение суда, то есть не препятствуют оформлению права собственности на квартиры. В моей практике был случай, когда застройщик занял активную позицию против заявленных покупателем требований, но это было связано с тем, что покупателем являлся один из бывших руководителей компании, причиной расставания с которым стал серьезный внутренний конфликт (это было скорее месть).

Стандартные сроки получения вступившего в законную силу решения суда — от трех до шести месяцев. В моей практике был случай, когда дело рассматривалось больше года (ответчик затягивал процесс, а также инициировал назначение почерковедческой экспертизы, проведение которой занимает много времени). Однако и в этом деле нам удалось выиграть суд и оформить права собственности.

Иногда покупатели недвижимости объединяются и подают коллективный иск. Если документы оформлены правильно, коллективный и одиночный иски имеют равные шансы на успех. Объединение дольщиков в первую очередь связано с тем, что юристы и адвокаты в случае большого количества клиентов дают значительную скидку на услуги и расходы покупателей на оформление права собственности минимизируются.

«В наши дни можно столкнуться с достаточно абсурдной ситуацией: дом по актам передан застройщиком жильцам, но свидетельство о собственности на них не оформлено. И судебный иск является вынужденным действием для решения существующих проблем как для жильцов, так и для застройщика», — рассказывает управляющий директор Первого строительного треста Алексей Демьянчук. — Являясь единственным собственником новостройки, застройщик обременен массой обязательств и дополнительных расходов, связанных с вопросами по содержанию дома. И обращение в суд за оформлением права собственности зачастую чуть ли не единственный способ снять с себя эти обязательства».

Подобная ситуация, по словам девелопера, возникает из-за нерасторопности исполнительной власти. «В качестве примера мы можем привести ЖК „Шоколад“, по которому все документы были подготовлены более года назад и переданы в органы исполнительной власти. Но до сих пор бумаги ходят по коридорам. Четко обозначить причину, по которой не происходит закрытие инвестиционного контракта, нам не могут. Из-за этого страдают и жители, которые не могут воспользоваться социальными благами из-за отсутствия регистрации, и сам застройщик. В нашем случае, касаемо объекта „Шоколад“, мы подали исковое заявление в суд на бездействие со стороны правительства города Москвы», — рассказывает Алексей Демьянчук. — Покупателям, которые добиваются получения собственности, мы, как клиентоориентированная компания, не можем отказывать в отстаивании своих прав через суд и оказываем консультацию по этим вопросам. Потому что в данной ситуации застройщик несет и репутационные, и финансовые издержки на содержание дома, где уже больше года живут люди».

В августе 2011 года, согласно закону, Первый строительный трест подал в префектуру пакет документов на закрытие инвестиционного контракта на строительство жилого дома по адресу Алтуфьевское шоссе, д. 85, выполненного со стороны инвестора в полном объеме.

«Согласно регламенту правительства Москвы, в течение месяца нам должны были дать ответ», — говорит Демьянчук. — Ни письменного отказа, ни какой-то информации о замечаниях нами получено до сих пор не было, и нет никаких перспектив ее получить. В кулуарах чиновники говорят, что причина — во взаимоотношениях между департаментами и в разной трактовке положений инвестиционного контракта внутри городских структур. А также в частой сме-

не руководителей департаментов, которые не спешат принимать решения».

В этой ситуации страдают обе стороны: и компания, вынужденная нести затраты на содержание дома вне бюджета проекта, и покупатели, которые приобрели квартиры, но не могут оформить право собственности и вследствие этого лишены своих законных прав: не могут получить регистрацию, оформить детей в детский сад, школу, получить медицинское обслуживание.

После очередного безрезультатного обращения представителями компании кабинетов чиновников «Первый строительный» подал исковое заявление в арбитражный суд города Москвы, которое принято к рассмотрению. Первое заседание назначено на 23 августа.

«Действительно, во многом ответственность за такое положение вещей лежит на исполнительных городских органах. Впрочем, вина застройщиков, которые могут грешить неисполнением всех обязательств по инвестиционным договорам, заключенным с городом, также нередкое явление. Получается, что форсирование процессов посредством подачи исковых заявлений о признании прав собственности позволяет людям планировать свою жизнь, не попадая в зависимость от застройщика и его отношений с чиновниками», — подтверждает Евгений Скоморовский, управляющий директор компании „CENTURY 21 Запад“. — Однако застройщики заинтересованы в скорейшем оформлении прав собственности покупателями. Прежде всего потому, что до момента оформления прав застройщику сложнее взаимодействовать с жильцами по вопросам оплаты коммунальных платежей и эксплуатационных расходов.

Однако по наблюдению Евгения Скоморовского, ситуация с оформлением квартир в собственность сегодня нередко доходит до абсурда: люди могут жить на протяжении многих лет в квартире, права на которую не оформлены.

«Наша практика показывает, что не менее 50% квартир в новостройках бизнес-класса оформляются в собственность через суд. Клиенты стремятся ускорить оформление по многим причинам. Большинству необходима постоянная регистрация по месту жительства. Процентные ставки по ипотеке в большинстве случаев снижаются после оформления квартиры в собственность, а доля квартир, приобретаемых хотя бы с частичным использованием кредитных средств, весьма заметна», — рассказывает

Ольга Соломатина



садовые  
кварталы

## ЖИЗНЬ В ЦЕНТРЕ ПРЕИМУЩЕСТВ

Элитный район клубных домов «Садовые Кварталы» на Фрунзенской — удивительное сочетание роскоши и домашнего уюта, эстетики ландшафта и элементов инфраструктуры, необходимых для жизни всей семьи.

ПЕНТХАУСЫ:  
ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ

подробная информация в офисе продаж

755 88 87  
sadkvartal.ru

Проектная декларация на сайте  
ОАО «Садовые Кварталы»



# дом законодательство

## Метры в опасности

### зарубежье

С 2013 года всем госслужащим, силови- кам, а также их родственникам, возможно, придется отказаться от владения зарубеж- ной недвижимостью. Готовящийся законо- проект поспешили назвать бесполезным, поскольку чиновники редко владеют квар- тирами и домами «напрямую». Тем не ме- нее у риэлторов и их особенных клиентов есть причины для беспокойства.

#### Имя им легион

Вряд ли Андрей Бородин, будучи на посту главы Банка Моск- вы, допустил бы утечку в СМИ информации о покупке им особняка в Великобритании за £140 млн. Теперь экс-чинов- нику, находящемуся не толь- ко в Лондоне, но и в междуна- родном розыске по обвинению в мошенничестве со средства- ми из бюджета Москвы, мож- но не бояться огласки. Глядя на приобретение госпожина Бородина, можно только пред- ставить себе аппетиты экс-чи- новников или опытных оли- гархов из России.

Впрочем, действующие го- сударевы слуги, из которых как минимум треть являются постоянными клиентами риэл- торов элитной недвижимо- сти, тоже не привыкли ни в чем себе отказывать. По умолча- нию считается, что отече- ственные чиновники — покупатели с большим бюджетом. По дан- ным компании Century 21, как правило, такие клиенты не рассматривают недви- жимость менее чем за \$1 млн.

Большинство риэлторов от- казывается предметно обсуж- дать госслужащих и их пред- почтения, ссылаясь на полити- ку конфиденциальности. Гово- рят, что трудно отличить ко- мерсанта от члена совета ди- ректоров государственной ко- мпании или помощника члена Совета федерации, а получать справку с места работы от по- тенциального покупателя мно-

гомиллионной недвижимо- сти — задача фискальных орга- нов, но никак не продавцов. Тем не менее, по разным оцен- кам, от 25% до 60% покупок зару- бежной недвижимости со сто- роны наших сограждан делают люди, так или иначе связанные с госслужбой. «Если мы вклю- чим в понятие „чиновник“ ме- неджеров таких компаний, как „Роснефть“, „Газпром“, Сбер- банк, ВТБ и т. д., тогда число та- ких покупателей будет очень высоко. Многие обеспеченные люди в России, которых, пусть и с натяжкой, можно отнести к госслужащим, работают имен- но в таких компаниях. Мы об- щаемся с ними практически каждый день», — говорит пре- зидент «Century 21 Россия» Нури Кати.

Количество покупателей зарубежной недвижимости из чиновничьей среды с каждым годом увеличивается. Причи- на — в растущем благососто- янии госслужащих, для которых недвижимость представляется самым понятным инструмен- том вложения денег. Генераль- ный директор Retail Row Ма- рат Манасян видит причину и в усилении борьбы с корруп- цией. «Правительство декла- рировало принятие жестких мер по отношению к коррупционе- рам, это не могло не повлиять на увеличение вывода их капи- тала если не за пределы стра- ны, то, как минимум, за преде- лы региона России, в котором они работают», — говорит гос-



Виллу Геннадия Петрова на Мальорке стоимостью €3,5 млн местные власти планируют отдать под больницу

подин Манасян. Для таких по- купателей это и относительно безопасное инвестирование средств, и, так сказать, подго-

товка для себя тихой гавани на всякий случай. А еще способ ле- гализовать свои доходы путем приобретения недвижимости

в другой юрисдикции, посколь- ку такое размещение позволяет не декларировать в пределах страны собственность и дохо- ды, полученные от нее.

крупных инвесторов, в том числе чиновников. Во-первых, здесь, как правило, живут с ма- терями и получают престижное образование их дети, во-вто- рых, сами чиновники ведут тут бизнес. Поэтому для них недви- жимость в Великобритании — это запасной аэродром после окончания госслужбы и воз- можность спокойно жить «на пенсии». Надо учитывать также, что Великобритания редко удов- летворяет запросы по экстради- ции, что немаловажно для чи- новников, учитывая природу происхождения капитала. На- пример, особняк Андрея Боро- дина в Беркшире будет очень сложно конфисковать, потому что для этого придется сначала доказать британским властям, что они ошиблись и деньги, ко- торые признаны чистыми, бы- ли получены преступным пу- тем. «Сделать это будет не про- сто трудно, а, скорее всего, невоз- можно. Учитывая взаимоотно- шения Лондона и Москвы в по- следнее десятилетие, когда в Ан- глии находится большинство наших опытных олигархов, результат вполне прогнозиру- ем», — говорит Игорь Индрикс- сонс, управляющий инвестици- ями в недвижимость.

Также среди наших госслуж- жащих популярна Республика Кипр, которая уже давно стала «русской резиденцией». «Благо- даря наличию высококлассных английских школ и колледжей многие русские также предп- очитают отправлять сюда свои семьи на ПМЖ», — говорит гос- подин Попов. Довольно часто фигурирует курортная недви- жимость Европы, особенно престижный Лазурный берег Франции, а также виллы на ита- льянском побережье или вок- руг озера Комо. Бюджеты таких покупок, как правило, превы- шают €5 млн.

Чиновники средней руки более расположены к Испании, Италии, Германии и странам Восточной Европы, где стоим- ость входа на рынок несколько ниже. Но это не означает, что более состоятельные гос- служащие игнорируют Восточ- ную Европу, они также разме- щают свои средства в Черно- гории и Болгарии, Словении и Венгрии. Например, Болга- рия греет душу воспоминания- ми о заграниче подавляющего большинства старшего поколе- ния. «Такие покупатели не стре- мятся сильно отдаляться от гра- ниц России. Впрочем, некото- рые, наоборот, покупают по принципу: чем дальше — тем лучше, в основной массе это люди, понимающие, какого рода претензии им могут быть предъявлены со стороны теку- щего работодателя», — говорит господин Манасян.

#### Вслед за шефом

Популярные у российских чи- новников страны ничем не от- личаются от излюбленных мест крупных отечественных биз- несменов. Это прежде всего Ве- ликобритания (Лондон), Швей- цария (горнолыжная недвижи- мость и шале на берегах озер) и США (Нью-Йорк, Лос-Андже- лес, Майами).

«Самые любимые — именно Великобритания и США, так как там сочетаются такие факторы, как высокий уровень жизни, аб- солютное право собственности, защищенность прав инвесто- ров, комфортный климат, на- дежность вложений в недвижи- мость», — говорит Денис Попов, управляющий партнер компа- нии Contact Real Estate. Кроме того, именно в этих странах рос- сиянам проще укрепиться сре- ди местной деловой элиты. Ве- ликобритания, особенно Лон- дон, давно уже считается «втор- ым домом» для отечественных

#### ДАЙ ПОРУЛИТЬ

Если бизнесмен планирует переход на госслужбу, то он, как правило, передает свое имущество в доверительное управление, часто оставаясь конечным бенефициаром компании, расположенной в офшорной юрисдикции, которая, в свою очередь, явля- ется учредителем российской управляющей компании. В ряде случаев предприни- матель передает бразды правления доверенной российской управляющей компании. В России рынок доверительного управления практически не развит как отдельная ус- луга, предоставляемая заинтересованным лицам, поэтому практически все компа- нии, предоставляющие такого рода услуги, имеют иностранное происхождение.

## Финский берег

### соседи

По сведениям риэлторов, чуть ли не каждый четвертый житель Санкт- Петербурга владеет недвижимостью в соседней Финляндии.

Например, в 2011 году, по данным ино- странной комиссии парламента Финляндии, граждане Российской Федерации приобрели в их стране более 400 объектов недвижимо- сти на общую сумму около €50 млн. При- мерно 90% покупателей являются жители- ми северной столицы, однако доля обраще- ний со стороны госслужащих-чиновников составляет не более 1–2% от общего числа. Такие данные привели в консалтинговой компании «Страна Плюс». При этом, по сло- вам руководителя департамента «Страны Западной Европы» КК «Страна Плюс» Яны Добровольской, в их компании официа- льно с представителями госаппарата не совер- шено ни одной сделки.

Эксперт объяснила, по какой причине завершить подобные заявки крайне сло- жно. Она отмечает, что в целом это достато- чно специфическая группа обращений. В ос- новном такие клиенты отправляют зап- росы параллельно сразу в пять-десять агентств недвижимости, часто делают это через сво- их помощников, а при прямом общении не очень охотно прислушиваются к професси- ональным рекомендациям. Кроме того, час- то требования чиновников не соответству- ют реалиям рынка недвижимости: в рамках

бюджета средних апартаментов они насто- яще пытаются приобрести дом на популяр- ном побережье, убеждая риэлторов, что та- кие предложения реальные и в их силах сни- зить цену на интересующие их объекты в два-три раза, до нужной им суммы.

Другое мнение высказал генеральный директор АН «Мир квартир» Дмитрий Ти- тов, которому также не довелось заключить ни одной сделки с представителями госаппа- рата. «Во-первых, не всегда можно опре- делить, чем занимается клиент. Тем более когда речь идет о чиновниках, которые уме- ют очень искусно маскироваться. Во-вто- рых, в то период, когда чиновники состоят на государственной службе, они стараются воздержаться от каких-либо серьезных при- обретений и все свои вложения делают уже после того, как покидают свой пост». Риэл- тор рассказал, что, как правило, представит- ели госаппарата ограничиваются арендой роскошных вилл или номеров в дорогих отелях, поскольку для них это намного удобнее и безопаснее. Так что даже если та- кой законопроект и будет принят, то суще- ственного влияния на объемы продаж ком- паний, работающих на рынке финской, да и любой другой зарубежной, недвижимо- сти, он не окажет.

Что касается самого законопроекта, то ничего, кроме улыбки, он у риэлторов не вызывает. Больше всего их забавляет тот факт, что разрабатываемый документ на- правлен не на всех чиновников, а только

В компании PennyLane отме- чают, что чиновники довольно часто идут стадом вслед за лиде- ром, стремясь подражать тому во всем. Так, например, экс-мэр Москвы Юрий Лужков ввел мо- ду среди чиновников столично- го правительства на Чехию и ис- панскую Марбелью.

#### Операция «Тайный покупатель»

Угроза запрета на владение недвижимостью за рубежом не застала чиновников врасп- лох. Полгода назад уже обязали отказаться от иностранных ак- тивов сотрудников ФСБ. Новые санкции будут касаться госслуж- жащих, а также их супругов и несовершеннолетних детей и распространяться на трехлет- ний период после увольнения со службы.

«Если законопроект дейст- вительно вступит в силу, то, на мой взгляд, никаких ощутимых перемен не произойдет», — гово- рит Жанна Лебедева, руководи- тель департамента жилой не- движимости компании Wel- home. — Чиновники в любом случае найдут варианты обойти запрет. Там, где недвижимость оформлена на физическое ли- цо, она будет передана местно- му юридическому лицу, откры- тому с этой целью, или правоо- бладателем может стать некая оф- шорная компания.

Большинство госслужащих уже давно наладило подобную схему владения своими актива- ми, и в большинстве случаев вся недвижимость уже оформлена надлежащим образом. Если раньше подобные покупки оформлялись на ближайших родственников, то теперь все выверено настолько, что подоз- рений возникнуть не должно.

То есть массовой распрода- жи активов за рубежом ждать не приходится. Даже если недви- жимость неидеально «упако- вана», вынужденная срочная сделка всегда означает потерю 20–30% реальной стоимости дорогого объекта. Так что боль- шинство попытается сохранить свою недвижимость тем или иным способом.

«Все изменения будут касат- ся структуры владения, позво- ляющей не ассоциировать ре- ального владельца с номиналь- ным. Кроме ближайших есть еще и дальние родственники, друзья, просто доверенные ли- ца, управляющие компании, офшорные схемы без раскры- тия бенефициаров. В конце концов, недвижимость может быть приобретена в собствен- ность юридическим лицом, учрежденным на территории страны приобретения, однако с офшорными компаниями в качестве учредителей. Таким образом, бенефициар становит-

ся неизвестным лицом, офи- циальное лицо компании — не является собственником не- движимости, недвижимость не принадлежит физическому ли- цу, а принадлежит компании, что не мешает реальному вла- дельцу ее использовать», — го- ворит господин Манасян.

Генеральный директор ко- мпании «Высота» Ирина Харчен- ко вспоминает и замысловат- ый вариант, когда юридичес- ки объектом недвижимости владеет компания, которая сдает его в аренду «бывшему» собственнику.

#### Призрачная гроза

Если законопроект будет при- нят в осеннюю сессию Госдумы, то он вступит в силу уже с 2013 года. Чиновникам, которые к тому моменту окажутся вла- дельцами запрещенных акти- вов, авторы документа предла- гают дать своеобразную амни- стию — шестимесячный срок на избавление от недвижимости и счетов.

По словам экспертов, год — вполне достаточный срок для «переупаковки» собственности и большинство собственников успеют обезопасить свои инве- стиции. Хотя, по мнению гос- пожи Румянцевой, на какое-то время этот закон может и по- действовать: не в том смысле, что все сразу же бросятся про- давать недвижимость, а скорее временно приостановят покуп- ки зарубежной недвижимости, чтобы посмотреть, как будет действовать закон. В этот пери- од может немного подрасти спрос на рынке элитного жи- лья Москвы и Санкт-Петербу- рга, и, возможно, на террито- рии Новой Москвы.

В чем единодушно увере- ны игроки рынка, так это в том, что жесткие правила не позво- лят вернуть в Россию десятки миллиардов долларов, как наде- ются депутаты, выступившие с инициативой запрета. Если кто-то из чиновников и решит- ся избавиться от запрещенных активов, то вычерченные сред- ства инвестирует опять же за гра- ницу другими способами — воз- можно, в инвестиционные фон- ды недвижимости, дорогие про- изведения искусства или драго- ценности, которые будут хра- ниться за границей. Госслужа- щим, купившим квартиру не на подставное лицо или фирму, например офшор, с акциями на предъявителя, запрет покажет, что не надо высовываться: бу- дешь честным и открытым — сразу попадешь под раздачу. Эксперты не исключают, что кто-то не успеет «переупако- вать» или продать зарубежные активы и предпочтет вовсе от- казаться от недвижимости и стра- же оказаться в центре громкого скандала. Тут можно вспомнить судьбу собственности нашего соотечественника Геннадия Петрова. Спасаясь от полиции, он был вынужден бросить свой особняк на Мальорке стоимо- стью €3,5 млн. Теперь местные власти планируют временно превратить виллу в центр для умственно отсталых людей.

Ольга Говердовская

## СБЕРБАНК: ПУСТЬ НОВОСЕЛЬЕ БУДЕТ КРАСИВЫМ!

**КУПИТЬ КВАРТИРУ - ЭТО ЛИШЬ ПОЛДЕЛА. НУЖНО ЕЩЕ, ЧТОБЫ В ЭТОЙ КВАРТИРЕ БЫЛО ПРИЯТНО ЖИТЬ. НО ПЕРЕЕЗД САМ ПО СЕБЕ - ДОСТАТОЧНО СЕРЬЕЗНЫЙ ПРОЕКТ, И «ЛИШНИХ» ДЕНЕГ НА РЕМОНТ ЗАЧАСТУЮ НЕ ОСТАЕТСЯ. ЧТО ДЕЛАТЬ? ЗАНИМАТЬСЯ ЕЩЕ? И ИСПОРТИТЬ СЕБЕ ПЕРВЫЕ МЕСЯЦЫ ПОСЛЕ НОВОСЕЛЬЯ НЕОБХО- ДИМОСТЬЮ ВЫПЛАЧИВАТЬ ЕЩЕ ОДИН КРЕДИТ? ИЛИ ОТКЛАДЫВАТЬ ДОЛГОЖДАННУЮ ПОКУПКУ КВАРТИРЫ «ДО ЛУЧШИХ ВРЕМЕН»? ТЕПЕРЬ ЭТО НЕ НУЖНО: СБЕРБАНК ПОЗАБОТИЛСЯ, ЧТОБЫ И ПЕРЕЕЗД СОСТОЯЛСЯ В СРОК, И СОПУТСТВУЮЩИЕ ЕМУ ТРАТЫ БЫЛИ КОМФОРТНЫМИ И МИНИМАЛЬНЫМИ.**

В течение трех месяцев с июля по сентябрь каждый заем- щик, получивший ипотеку в Сбербанке, может оформить участие в программе «Карта ремонта», дающей право на скидки до 15% от широкого круга поставщиков товаров для дома и ремонта в 11 городах России – от Выборга до Новоси- бирска и от Кемерово до Краснодар. Много это или мало? Давайте посмотрим подробнее.

Сейчас за ставками по кредитам приходится следить чуть ли не ежедневно: банки жалуются на «рыночную ситуацию» и «вынужденно» повышают ставки. Или же ставки, вроде, остаются низкими, но дополнительные условия и сборы, мяг- ко говоря, сводят все на «нет». Сбербанк следует в первую очередь за потребностями своих клиентов и каждый год рас- ширяет выбор специальных предложений – мало того, реа- лизует новые возможности по скидкам и снижению расходов на обустройство приобретаемого жилья.

Однако лишних денег все равно не бывает. Вот здесь – и цена хороша, и отделана квартира симпатично, но район не тот, да и площадь маловата. А вот – наоборот: район по- лучше, и квартира побольше, но сколько же еще на ремонт уйдет? Вот и приходится: здесь от лишнего квадратного ме- тра на кухне отказаться, здесь – согласиться на неудобный подъезд ко двору, лишь бы «уложиться в сумму». Но теперь все эти проблемы решаются проще и легче.

Сколько стоит ремонт? Диван или кровать в новую квартиру нужны? Вот он стоил 20 000 р., а мы с вами его возьмем за 17 000 р. Кухня? Еще, например, 40 000 р. эконо- мили. Стол, шкафы, стулья, детская и другие необходи- мые вещи в доме – кругленькая сумма экономии набегает! А главное – сравните эти затраты со стоимостью квар- тир и увидите, что, в придачу к привлекательным ставкам Сбербанка, в конечном итоге сумма, вложенная в покупку

и переезд, снизились еще на сумму до 15% от стоимости ремонта – вы купили лучшую, отделанную квартиру, но за меньшую цену.

И уже не приходится выбирать что-то «временное, но по средствам» – ведь все понимают, что это «временное» мо- жет застаться в квартире не на год и не на два. И не выбро- сишь – вещь, вроде, хорошая, но и жить с этим из года в год не очень-то весело. Облегчите себе расходы на новое жилье и живите в уютной квартире. Купите сразу то, что хочется – чтобы по-настоящему было приятно домой прийти и гостей пригласить.

Понравилось? Пользуйтесь и дальше – полученная вами «Карта ремонта» продолжит действовать после окончания Акции в Сбербанке. И самим пригодится, и дру- зьям можно помочь.

Конечно, запустить такую акцию в масштабах целой страны – дело непростое. Но клиенты ведь не ждут. Поэтому в Сбербанке решили не откладывать и начинать работать с первой партией партнеров уже сейчас. Итак, встречайте! Ре- гионы, где уже с этого дня, благодаря Сбербанку, новоселье станут уютнее и краше: Белгород, Выборг, Кемерово, Киров, Краснодар, Новосибирск, Пенза, Саратов, Старый Оскол, Тамбов, Томск. В каждом из этих регионов действует хотя бы одна из 176 компаний, уже включившихся в программу «Карта ремонта».

Количество компаний-партнеров увеличивается едва ли не каждую неделю. Успеите оформить заявку на ипотечный кредит в Сбербанке до 30 сентября 2012 г. и получить свой весьма ощутимый подарок к новоселью в виде «Карты ре- монта»! Подробности уточняйте в своем территориальном банке Сбербанка.



# дом деньги

## Рост по пунктам

**ипотека**

*(Окончание. Начало на стр. 1)*

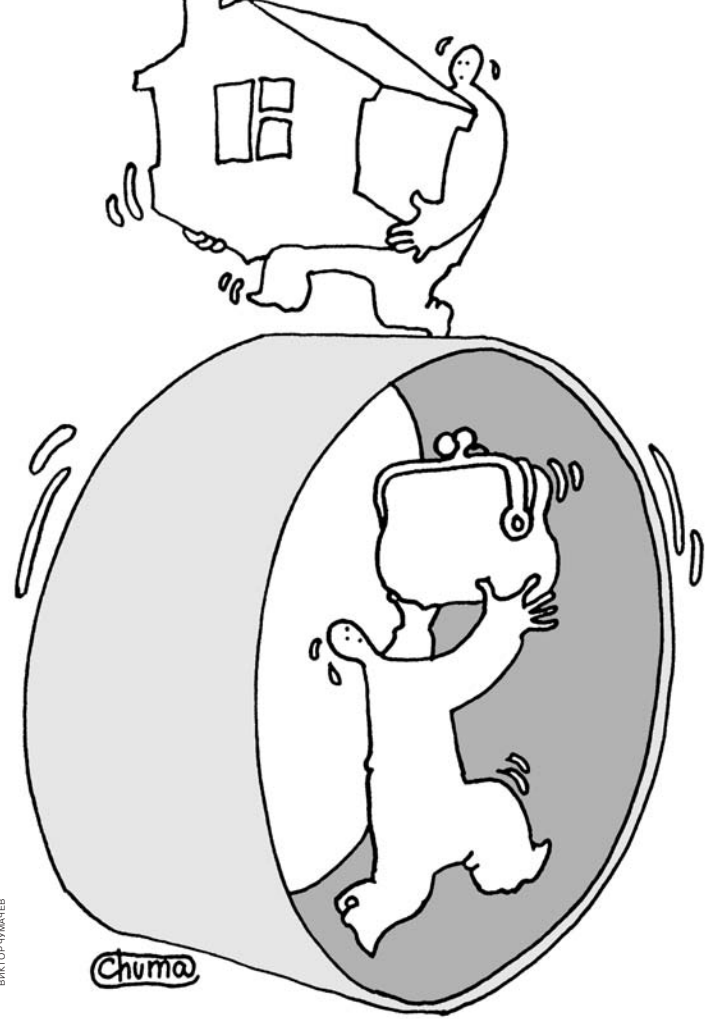
Некоторые повысили ставки практически одновременно с маркетмейкером. Например, банк «Возрождение» в первых числах августа повысил ставки по ряду программ на 0,75–1,2 процентного пункта. Банк «Дельтакредит» на 0,25 процентного пункта повысил ставки по рублевым ипотечным кредитам «ДельтаРублевый», «ДельтаЭконом» и «ДельтаНовостройка» для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Юникредит-банк не планирует целенаправленного повышения ставок по ипотеке, однако 31 августа закончится срок действия акции банка по снижению ставок по ипотеке на 0,5–1% годовых от стандартных. В рамках акции фиксированные ставки по кредитам на покупку готовой квартиры или на рефинансирование снижены и составляют 11,5–12,5% годовых. В случае применения комбинированных ставок по этим программам на первые один-пять лет проценты фиксируются на уровне 11,5% годовых, а на оставшийся срок кредита действует плавающая ставка MosPrime 6M + 5%. Аналогичные ставки устанавливаются после регистрации ипотеки по кредитам на приобретение квартир в домах, возводимых ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург» (до момента регистрации залога квартиры в пользу банка ставка увеличивается на 0,5%). Фиксированные ставки по кредитам на приобретение готовых индивидуальных жилых домов, коттеджей и таунхаусов по акции — 11,75–12,75% годовых. При использовании комбинированной ставки на первые один-пять лет ставка устанавливается на уровне 11,75%, а в оставшийся срок кредитования ставка регулярно пересчитывается по формуле MosPrime 6M + 5,25%. С 1 сентября ставки по всем указанным программам вырастут на 0,5–1%, однако в банке не исключают, что новые став-

ки будут все же ниже действовавших до введения акции. Также 31 августа закончится срок действия аналогичной акции Райффайзенбанка, который в июне объявлял о снижении на 0,5–2 процентных пункта минимальной ставки для всех категорий клиентов в зависимости от программы — до 12% годовых. А с 1 по 31 августа еще раз снизил ставку на 0,5% годовых — до 11,5% годовых по всем программам.

**Возможность коррекции**

Рост ставок не будет резким, как это было, например, в периоды серьезных обострений финансовых кризисов, считают участники рынка. «Процентные ставки по ипотеке до конца года останутся приблизительно на сегодняшнем уровне, если изменятся, то немного в сторону увеличения», — считает зампред правления СДМ-банка Сергей Козлов.

По оценкам АИЖК, во второй половине года ставки по ипотечным кредитам, скорее всего, будут незначительно (на 0,4 процентного пункта) скорректированы и могут подняться до 12,5%. Рыночные игроки пессимистичнее оценивают среднерыночный уровень и рост ставок. «Ставки поднимутся не выше 14,5%. Ставки по вкладам сейчас доходят до 13,5%, а кредит, как правило, на 1% выше. На сегодняшний день СБ РФ выдает основную массу кредитов под 13,5%, — предполагает руководитель отдела офиса «Добрыньское» компании «Инком-Недвижимость» Анна Шушкова. «Ухудшение ситуации в еврозоне, подтверждающееся снижением рейтингов европейских стран и ростом стоимости заимствования для проблемных стран, неизбежно приведет к ускорению оттока капитала из Российской Федерации», — прогнозирует зампред правления Международного банка развития Иван Минаков. — Соответственно, ставки по ипотечным программам подрастут пропорционально — еще на 1,5–2%.



ВИКТОР ЧУМАКОВ

Правда, стоит оговориться, что удорожание такого дорогого в получении и обслуживании кредита, как ипотека, даже на 0,5–1 процентный пункт дорого обходится заемщику. Заемщик берет ипотечный кредит на 20 лет в размере 3 млн руб. под 12% годовых, его платеж при этом составит 33 тыс. руб. Если ставка будет на 1 процентный пункт выше (13% годовых), то платеж увеличится на 2,2 тыс. руб. и составит 35,2 тыс. руб. В год это расход в размере 26,4 тыс. руб., — подсчитал Сергей Козлов. При этом надо учесть, что ежегодно заемщик несет расходы на оплату страховки по кредиту, сумма которой составляет 0,5–1% от оценочной стоимости квартиры, увеличенной на 10%.

**Успеть на уходящий поезд**

Участники рынка отмечают, что потенциальные заемщики торопятся взять ипотеку, пока еще повышение ставок не повлияло на массовый характер. «Рост ставок с начала 2012 года заставил многих потенциальных заемщиков поторопиться с решением жилищного вопроса, в результате чего наблюдался существенный рост выдачи ипотечных кредитов, несколько превзошедший оптимистичные прогнозы АИЖК, — делится наблюдениями Анна Любимцева. — Так, за шесть месяцев 2012 года было выдано почти 296 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 429 млрд руб., что в 1,6 раза превышает уровень шести месяцев 2011 года в денежном и в 1,5 раза — в ко-

личественном выражении». Участники рынка объясняют повышенный спрос на кредиты именно грядущим повышением ставок.

«Это происходит в ожидании дальнейшего роста ставок, а возможно, и цен на жилье, условия покупки сегодня сравниваются не с случаем вчерашними, а с худшими завтрашними, — считает директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова. — Покупатели „знают“ про возможность потом перекредитоваться, и это тоже делает их менее чувствительными к повышению ставок, если оно рассматривается как временное».

«В последнее время спрос на ипотечные кредиты несколько вырос, как и в целом на все виды розничных кредитов. Мы связываем это с сезонной активностью в кредитовании физических лиц и с ощутимым ростом продаж на рынке недвижимости, в том числе квартир с помощью ипотеки», — говорит Сергей Козлов.

**Деньги вместо ипотеки**

Удорожание ипотеки снова приводит к парадоксальной, казалось бы, ситуации, когда заемщик пользуется потребительским кредитом для приобретения жилой недвижимости.

«По сути, в настоящий момент ставки по ипотеке очень близки ставкам по потребительским кредитам — например, средняя ставка по ипотеке составляет 14–15% годовых, а по потребительскому кредиту — 18–20%, — рассуждает директор по продажам компании KR Properties Александр Подусков. — При этом получение ипотеки в несколько раз дольше и сложнее, чем получение потребительского кредита.

Разумеется, о полной альтернативе ипотеки речи не идет, но есть ряд случаев, когда действительно удобнее воспользоваться более дорогим на первый взгляд потребительским кредитом. «Клиент может обратиться

за потребительским кредитом, если надеется вскоре перепродать недвижимость и не хочет обременять объект ипотекой, — говорит Иван Минаков. — Также причиной могут являться скидки, которые продавцы готовы давать при срочных продажах. Бывают и иные причины. Например, банк не готов брать в залог (ипотеку) недвижимость с неправильно оформленными документами, а клиент, соблазненной низкой стоимостью, готов рисковать». Кроме того, схему с потребительским кредитом могут применять и по другим причинам. «Когда не хватает ипотечного кредита (доходы заемщика, подтвержденные справками, не позволяют взять кредит, соответствующий цене квартиры) либо чтобы закрыть первоначальный взнос, — пере-

числяет варианты генеральный директор ОАО «Лавострой-недвижимость» Наталья Козлова. — Потребительский кредит используется, потому что заемщику предъявляются менее жесткие требования при рассмотрении возможности выдачи кредита. Часто нужно всего два документа, один из которых паспорт, а также бумаги, как справка 2-НДФЛ или справка о доходах по форме банка, уже не нужны.

Действительно, если убрать дополнительные платежи по ипотеке и сохраненную многими банками комиссию за выдачу кредита, страхование, расходы на оценку квартиры и непосредственное проведение ипотечной сделки, а также учитывать, что кредит будет погашен в короткий срок, потребитель-

ский кредит может оказаться вполне приемлемой альтернативой ипотеке. «Для сравнения: возьмем среднюю сумму кредита, равную 3 млн руб., на срок до пяти лет, — берется за расчеты руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» Андрей Владыкин. — Ставка по ипотеке составит 13,5% годовых, ставка по потребительскому кредиту — в районе 19% годовых. Из дополнительных расходов при ипотеке будет комиссия за выдачу в размере 1% от суммы кредита и страхование в районе 0,4% от суммы кредита. В случае с ипотекой ежемесячный платеж составит 69 050 руб., на выдачу комиссия — 30 000 руб., а также страховка в районе 12 000 руб. за первый год и далее в районе 0,4% от остатка задолженности. Переплата за пять лет — 1,142 млн руб. В случае с потребом — 77,85 тыс. руб. в месяц и переплата за пять лет — 1,67 млн руб. Разница в платежах составляет 8,8 тыс. руб., то есть с учетом комиссии за выдачу и страховки переплата по кредиту у клиента сравняется через пять месяцев. Таким образом, получается, что выгоден потребительский тем, кому нужен кредит на четыре-пять месяцев. В остальных случаях по-прежнему интереснее ипотека». Вопрос только в том, что такой большой кредитный лимит готовы предоставить не все банки: по данным агентства «Банки.ру», рисковать такими деньгами будут не более семи-десяти банков. Например, Банк Москвы выдаст максимум 3 млн руб. под 15–49,9% годовых в зависимости от суммы кредита, кредитоспособности заемщика, а также наличия поручительства. Сбербанк может выдать до 10 млн руб. под 14,25% годовых, но только с залогом объекта недвижимости и поручителем.

В целом же потребительский кредит выгоднее брать при наличии не менее 80% конечной суммы и при коротком сроке кредитования.

**Елена Алексеев**

### КАК ДОРОЖАЕТ ИПОТЕКА

Ставки по всем ипотечным продуктам, за исключением ипотеки с господдержкой, Сбербанк повысил с начала августа. В среднем повышение составило 0,5 процентного пункта. Кредит по программе «Приобретение готового жилья» можно оформить в рублях под 13,5–14,5% годовых (ранее — 12,25–14%), в валюте — под 11,5–12,5% (ранее — 10,1–12,1%). До момента регистрации ипотеки ставка выше на 1 процентный пункт. На «Приобретение строящегося жилья» ставка составляет в рублях 13,5–14,5% годовых (ранее — 12,25–14%), в валюте — 11,5–12,5% (ранее — 10,1–12,1%). Кредит на «Строительство жилого дома» в рублях выдается под 14–15% годовых (ранее — 13–14,75%), в валюте — под 12–13% (ранее — 10,1–12,1%). Ставка на «Рефинансирование жилищных кредитов» составляет 13,75–14,25% годовых (ранее — 13–13,5%). Кредит на приобретение загородной недвижимости (продукт «Загородная недвижимость») теперь можно оформить в рублях под 13,5–14,5% (ранее — 12,25–14%), в валюте — под 11,5–12,5% (ранее — 10,1–12,1%). До момента регистрации ипотеки ставка выше на 1 процентный пункт.

За лето дважды повышал ставки по различным ипотечным программам банк «Уралсиб». С июня кредит на покупку недвижимости на вторичном рынке выдается в этом банке по ставке 12,25–14% годовых (ранее — 12–13,5%) при покупке квартиры и по ставке 13,25–15% (ранее — 13–14,5%) при покупке индивидуального жилого дома или квартиры в таунхаусе. А в августе банк увеличил ставки по кредитам на покупку строящегося жилья до 14–15,5% на период строительства (ранее — 13,5–14,5%), после окончания строительства и регистрации ипотеки ставка снижается до 13–14,5% (ранее — 12–13%). Аналогичные ставки (13–14,5%) действуют и для кредитов на покупку готового жилья, и на рефинансирование ипотеки (прежде — 12,25–14%). Кроме того, ставка по ипотеке на покупку квартир в готовых новостройках выросла с 10% до 10,5%. В июле выросли ставки по ипотеке Промсвязьбанка. Банк повысил минимальный срок кредитования с шести месяцев до трех лет, за счет чего существенно выросла и минимально доступная процентная ставка по ипотечным кредитам. Так, ставки по кредиту «Вторичный рынок» на покупку квартиры в готовом доме, а также по программе «Залоговый целевой» на покупку недвижимости под залог имеющейся в собственности квартиры выросли с 9,5–14,5% годовых до 13–14,75% годовых. Аналогичным образом увеличены ставки, действующие после регистрации залога недвижимости по кредиту «Новостройка» на покупку квартиры в аккредитованных банком строящихся домах. До регистрации ипотеки ставки устанавливаются в диапазоне 15–16,75% годовых (ранее — 11–16%).

**Подписка через редакцию**

Консультации персонального менеджера по вопросам обслуживания подписки, предоставление полного пакета бухгалтерской документации (для юридических лиц)

Выбор формы оплаты: пластиковыми картами платежных систем VISA, MASTERCARD, JCB, DINERS CLUB; с помощью платежных систем Яндекс. Деньги, WebMoney и QIWI; через любое отделение Сбербанка РФ; безналичный расчет; с помощью sms

**Чтобы оформить подписку**

Оформите счет на оплату для юридических лиц или квитанцию для физических лиц по телефонам: 8 800 200 2556 (бесплатно для всех регионов РФ), (495) 721 2882 или на сайте [kommersant.ru](http://kommersant.ru) в разделе «Подписка»

# новый год — с любого месяца. годовая подписка 2012

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

Стоимость подписки указана за 12 календарных месяцев с учетом доставки силами ФГУП «Почта России» до пункта на всей территории РФ и силами курьерских служб по городу Москве.

| Коммерсантъ                                                                                                                                                         | ВЛАСТЬ                                                                                                                              | Секрет фирмы                                                                                          | Автопилот                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»<br>Главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе<br>(пн — пт) 4488 руб.<br>(пн — сб) 5808 руб. | Еженедельный аналитический журнал «Коммерсантъ Власть»<br>Власть в России и других странах: секреты и технологии<br>1452 руб.       | Ежемесячный деловой журнал «Коммерсантъ Секрет фирмы»<br>Реальные примеры ведения бизнеса<br>660 руб. | Ежемесячный автомобильный журнал «Коммерсантъ Автопилот»<br>Первый российский журнал о хороших автомобилях<br>1056 руб. |
|                                                                                                                                                                     | ДЕНЬГИ                                                                                                                              | ОГОНЁК                                                                                                |                                                                                                                         |
|                                                                                                                                                                     | Еженедельный экономический журнал «Коммерсантъ Деньги»<br>Основные тенденции и проблемы российской и мировой экономики<br>1716 руб. | Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк»<br>Любимое чтение многих поколений<br>1188 руб. |                                                                                                                         |

8 (495) 232-08-08

[www.kvartal-dominion.ru](http://www.kvartal-dominion.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

# ЛЕТО ЧЕМПИОНОВ

АКЦИЯ

## DOMINION

ГАРМОНИЯ СТИХИЙ

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

### м. Университет

- Охраняемая территория 15 га
- Особые условия по машиноместам
- Гибкая рассрочка
- Льготная ипотека ВТБ 24 от 8,4%  
ВТБ 24 (ЗАО), Генеральная лицензия Банка России № 1623

# 8 (495) 232-08-08

[www.kvartal-dominion.ru](http://www.kvartal-dominion.ru)







# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Под ведомственным крылом

### административный ресурс

Для строительства жилья для своих сотрудников различные федеральные ведомства активно привлекают девелоперов, а часть квартир выставляют на открытый рынок. Казалось бы, трудно представить себе более надежный вариант приобретения квартиры. Однако, как показывает практика, даже участие в проекте такого серьезного партнера, как Минобороны, не является для потенциальных дольщиков гарантией от недостроя.

#### Впереди частников

В настоящий момент в Москве и Подмосковье по заказу различных ведомств строится достаточно много жилых домов, однако наиболее масштабное строительство развернуто для нужд Минобороны. «Это связано с целым рядом обстоятельств, в том числе законодательной необходимостью обеспечения офицерского состава жильем», — говорит управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate Вадим Ламин. Для реализации проектов Минобороны выставляет земельные участки с открытыми офертами для заключения инвестконтрактов с частными застройщиками, а также предлагает подряды для застройки муниципальным жильем, в том числе для предоставления военнослужащим. «Если мы говорим о заключении инвестконтракта, то по сложившейся на рынке традиции инвестору предлагается выступить в качестве застройщика, после чего происходит распределение площадей в готовом объекте. Например, в Московской области 30% площадей уходит ведомству, 70% — застройщику на коммерческую реализацию», — рассказывает руководитель управления маркетинга и развития ГК «Контини» Сергей Мигунов. Министерство обороны устанавливает электронную очередь, которая контролируется очередниками, общественными организациями и т. д. Поэтому покупка квартир в таких домах возможна из квот застройщика или уже фактически на вторичном рынке.

В результате особенность всех ведомственных домов, по словам экспертов, состоит в том, что, как правило, площадь под строительство принадлежит определенной госструктуре, однако для того, чтобы построить на ней дом, у нее нет необходимых средств, ресурсов и опыта. «Поэтому для возведения объекта ведомство приглашает инвестора-застройщика, который строит дом на условиях взаимозачета и в

качестве оплаты работы получает квартиры», — объясняет гендиректор агентства недвижимости TWEED Ирина Могилатова. К примеру, в ЖК «Дом на Тишинке» (Большой Тишинский пер., 10) 7 этажей принадлежат управделами президента, а остальные 14 выставлены на продажу. Жилой комплекс «Смоленская застава» (Ружейный переулок, 3) состоит из девяти секций, пять из которых находятся в продаже, а четыре принадлежит Минобороны. В свою очередь, «Дом Академии наук» по адресу улица Косыгина, 2 также принадлежит учреждению лишь частично. По словам Сергея Мигунова, другая схема участия — это предложение участков под застройку с обязательством дальнейшего выкупа у застройщика по заранее фиксированной цене. При этом министерство выкупает квартиры у застройщика по достаточно низким ценам, что чрезвычайно негативно сказывается на прибыльности проекта с точки зрения застройщика. «Участие в таких программах возможно только при наличии больших объемов и существенном финансовом рычаге. Только так застройщик может оставаться в зоне прибыльности», — говорит эксперт.

В общей сложности речь идет о достаточно большом объеме площадей. Так, в 2008–2011 годах только Минобороны потратило около 300 млрд руб. на покупку и строительство более 132 тыс. квартир для военнослужащих. В ближайшие годы ведомство планирует построить в различных районах Москвы более 1 млн кв. м жилья, то есть по нынешним меркам годовую норму строительства в столице. Для этого было решено выделить восемь принадлежащих ведомству площадок на улицах Чусовская, Ясневская, Головачева, Академика Скрябина и др. Если говорить о характеристиках самих проектов, то, как правило, речь идет о социальном жилье экономкласса. При этом цены на



Участие в проекте государственного учреждения не гарантирует точности в соблюдении сроков строительства. ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

данное жилье вполне рыночные, поскольку квартиры в этих домах могут реализовываться как на свободном рынке, так и распределяться среди участников программы распределения жилья по линии Министерства обороны.

#### Дешево, сердито и с отделкой

По словам Вадима Ламина, если проводить исторические параллели с Советским Союзом, то нынешнее жилье для военных можно сопоставить с ведомственными заводскими домами для сотрудников московских предприятий с маленькими кухнями и потолками высотой 2,55 м. «Изначальное планирование экономуровня таких объектов вряд ли позволяет говорить о высоком качестве строительства, по крайней мере», — объясняет эксперт. Основной сложностью, по словам управляющего директора «Century 21 Запад» Евгения Скоморковского, является крайне низкая цена на квадратный метр, которую готовы заплатить военные. Так, максимальная установленная законом стоимость 1 кв. м в Москве составляет 81,4 тыс. руб., что примерно в два раза ниже рыночной стоимости недвижимости. «При этом все квартиры для военнослужащих должны сдаваться с отделкой — понятно,

что за такие деньги нельзя рассчитывать на какую-то качественную отделку. В результате в домах зачастую стоят практически одноразовые двери, кухни красятся дешевой салатной краской, ламинат вздувается, обои поклеены криво, в окнах установлены низкокачественные стеклопакеты и т. д.», — объясняет эксперт. Застройщик не может сделать ремонт только в части квартир, и ради экономии на объеме проводит ремонт и отделку во всем доме. Соответственно, на рынок также выходят квартиры именно со стандартной отделкой. При этом, по словам управляющего директора «Усадьбы» Натальи Кац, ведомственный дом сейчас никаких особых плюсов не дает. Раньше, по ее словам, у домов ЦК были собственные котельные и график отключения воды был более щадящим, также они имели собственную эксплуатирующую организацию, которая занималась только этим домом. Новые ведомственные дома такими преимуществами не обладают.

В результате все квартиры, выставленные на рынок, обычно несут на себе печать основных сложностей ведомственного жилья: упрощенные планировки, дешевые элементы отделки, низкие потолки и т. д. «Квартиру в таком доме можно приобрести, поскольку часть квартир всегда выставляется на продажу. Ведомство платит за эти квартиры по одной цене, но всегда есть коммерческий заказ и бартерный

расчет между поставщиками», — говорит Наталья Кац. Причем заказчик может накладывать также дополнительные ограничения на квартиры, которые выйдут на рынок, в частности отбирать себе лучшие варианты, в том числе с точки зрения видовых характеристик. Например, в жилом комплексе «Маршал», построенном на землях Минобороны, инвестору были переданы квартиры в основном с видом на железную дорогу.

#### Никаких гарантий

Существует устойчивое мнение, что участие в проекте строительства госструктуры является гарантией того, что сроки строительства будут соблюдены, а дольщики не получат в итоге недострой. Например, будущие влиятельные жильцы могут помочь в оформлении необходимых документов. Так, по словам Ирины Могилатовой, жители квартир в «Доме на Тишинке» невероятно быстро получили право собственности — в течение полутора, тогда как покупатели квартир в некоторых московских домах ждут этого документа зачастую не менее трех лет. Однако на практике участие в проекте госструктуры не дает покупателям квартир никаких гарантий. «Есть достаточно много примеров проблемных объектов, строящихся по линии Минобороны», — говорит Сергей Мигунов. В их числе участники рынка называют ЖК «Лесная корона» и «Три богатыря» в подмосковном Юбилейном, ЖК «Царский выбор» в Москве на улице Верхняя Масловка, 23, жилой комплекс по адресу улица Артамонова, 4 и т. д.

Самый показательный пример — уже упомянутый выше ЖК «Маршал», строящийся по заказу Минобороны по адресу улица Маршала Рыбалко, вл. 2. Схема взаимодействия была оформлена следующим образом: застройщик — 494 УНР — получил у министерства квартиры по договору долевого участия, а затем их по переуступке продавал покупателям. Однако в сентябре 2011 года, когда строительство было практически окончено, Минобороны решило разорвать контракт. Основной причиной такого решения, по сути, стала объявленная государством борьба с коррупцией. Как показала проверка, в июле 2006 года между квартирно-эксплуатационным управлением (КЭУ) Минобороны и застройщиком был заключен договор участия в долевом строительстве жилого комплекса на 1085 квартир. По нему 494 УНР должен был получить часть жилых и нежилых помещений. Однако КЭУ вышло за пределы правос-

пособности бюджетного учреждения, а сам договор противоречит №94-ФЗ «О госзакупках», так как был заключен без проведения аукциона. В результате Минобороны через суд расторгло договор, а на объекте появилось более 500 обманутых дольщиков, которые не смогли получить свои квартиры. В свою очередь, соинвесторы обратились с открытым письмом к президенту, в котором сообщили, что проблема ЖК «Маршал» системная и в общей сложности в России можно насчитать примерно 11 проблемных объектов, построенных на землях Минобороны. По мнению авторов письма, в разных случаях военные действовали различными способами — например, ведомство могло просто расформировать воинскую часть, являющуюся заказчиком на объекте, и в результате покупатели не получили своих квартир. Письмо оказало влияние на развитие ситуации, и Минобороны пообещало передать квартиры дольщикам. Так, были уже вынесены положительные решения по первым 17 искам, а военные пообещали в ближайшее время передать квартиры всем 500 соинвесторам.

Строительство дома на ведомственной земле также еще не является гарантией соблюдения всех сроков. Например, в июне московские власти продлили еще на три года сроки строительства жилья в микрорайоне 17 и микрорайоне 18 района Южное Чертаново на участке Минобороны. В обмен на это город получит 20% машиностроения в комплексе. Еще один проблемный проект — ЖК «Московские окна» на Новогиреевской улице — также строится на землях военных. И застройщик объекта «Лобинвестстрой» в течение нескольких лет не мог получить градостроительный план застройки земельного участка, а следовательно, оформить разрешение на строительство. «В целом покупка жилья в ведомственном доме на стадии строительства несет в себе такие же риски, как и приобретение любой квартиры на первичном рынке. Однако здесь добавляется еще одно звено — взаимоотношения застройщика с заказчиком, которые могут быть пересмотрены по разным причинам, в том числе под соусом более популярной в последнее время борьбы с коррупцией», — говорит Евгений Скоморковский. Впрочем, по его словам, совершенно не обязательно в ходе реализации проекта возникнут какие-то сложности, на рынке достаточно примеров, когда объекты для федеральных ведомств были сданы вовремя и без каких-либо проволочек.

Алексей Лоссан

КВАРТАЛ

краски жизни

755-88-55

г. Видное

Ситу XXI век

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ

реклама

СКОВО СТАРТ ПРОДАЖ

Вы будете спокойны за своих детей, играющих во дворе. Уверенность вам обеспечит закрытая и охраняемая территория квартала.

Во время прогулок, вдыхая запах луговых цветов, растущих в самой близости от квартала, вы забудете о сиюминутных тревогах рабочего дня.

Wi-Fi-интернет сохранит вам оперативную связь с друзьями и коллегами по работе, даже если вы вышли из своей квартиры в общественные зоны комплекса.

Квартал «Краски жизни» - это новый проект компании «Сити-XXI век» в г. Видное, который реализуется в соответствии с концепцией Миниполиса - мини-города с разнообразной инфраструктурой и многочисленными полезными услугами для жителей.

Из окон квартир квартала «Краски жизни» вам откроются живописные виды на переливающиеся в солнечных лучах поля и утонченные небесной синевой косогоры, напоминающие о первозданной красоте подмосковных ландшафтов.

«Краски жизни» дают огромный простор для жизни и творчества. Каждый покупатель сможет выбрать из множества вариантов планировочных решений тот, который ему по вкусу и по душе. Площади квартир варьируются от 32,7 до 91 кв. м.

ЗАО «Сити-XXI век», пр-т Мира, 95, стр. 3

Ситу XXI век

755-88-55

www.city-xxi.ru

проектная декларация находится на сайте city-xxi.ru



# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Рента вместо продажи

### северная столица

Стабилизация цен на квартиры сыграла злую шутку с частными инвесторами. Вложения в строящуюся недвижимость с целью последующей перепродажи перестали приносить им прежние дивиденды. Однако застройщики не растерялись и предложили своим клиентам новый бизнес

#### Программа-максимум

Эксперты вспоминают, что до кризиса стоимость квартир в строящихся объектах Петербурга с момента начала продаж до ввода объекта в эксплуатацию в среднем увеличивалась от 40% до 80%. Однако сейчас этот показатель составляет лишь 20%.

Исключением являются только студии, от реализации которых можно по-прежнему получить хорошую прибыль вплоть до 30–100%. Но из-за

грядущего увеличения норматива по метражу жилой площади для малогабаритных квартир этот сегмент уже в ближайшее время вообще может быть выведен с рынка.

Все это приводит к неутешительному выводу, что покупка инвестиционных квартир с целью дальнейшей перепродажи не является столь же выгодным бизнесом, как это было до кризиса. При этом риски остаются на прежнем уровне: сроки строительства дома могут

быть увеличены, что еще больше снижает доходность инвестиционной покупки, или же дом может быть вообще не достроен. «За исключением отдельных объектов или отдельных типов квартир, вложения в жилую строящуюся недвижимость с целью ее последующей продажи для извлечения прибыли стали непривлекательны для большинства инвесторов», — резюмирует генеральный директор УК «Петрополь» Марк Лернер.

Между тем, по данным консалтингового центра «Петербургская недвижимость», на сегодняшний момент на первичном рынке города около 10% квартир покупается с инвестиционными целями. Так что терять клиентов-инвесторов застройщикам невыгодно, и, быстро отреагировав на сложившуюся ситуацию, они сделали ставку на организованное развитие рентного бизнеса.

По подсчетам специалистов компании SATO, сегодня в Петербурге около 300 тыс. квартир, или 15% жилого фонда города, сдаются в аренду. Однако эти цифры будут увеличиваться, в частности за счет того, что городская администрация в своей стратегии социально-экономического развития Петербурга до 2020 года делает ставку на развитие высокотехнологичных производств. Благодаря этому в Петербурге растет число приезжих специалистов, нуждающихся в съемном жилье, и в значительной степени именно эта категория населения сформирует устойчивый спрос на долгосрочную аренду жилья. Кроме того, как считает руководитель отдела элитной жилой недвижимости ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate Анна Брун, поток людей из других регионов постоянно пополняется за счет студентов колледжей и вузов.

В пользу развития рентного бизнеса безоговорочно говорит и тот факт, что на цивилизованном рынке, к которому мы постепенно приходим, рост цен на жилье обычно не превышает уровня инфляции. Доходность же от аренды квартир хоть и не так высока, как от продажи, однако, по словам Марка Лернера, надо иметь в виду, что сама квартира также растет в цене, капитализируя доход.

Впрочем, новая программа «Рантье», запущенная в конце июня холдингом RBI в партнерстве с компанией ASTERA, обещает своим участникам доходность, вполне сопоставимую с рентабельностью от инвестиций с целью перепродажи: до 20% годовых при объеме вложений от 2 млн рублей. Столь высокий уровень прибыли от аренды RBI и ASTERA рассчитывают обеспечить за счет грамотного профессионального управления аренд-



Петербургские девелоперы уверяют, что недвижимость в доходном доме может приносить до 20% годовых (ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА)

ными отношениями, включающего подготовку и выставление счетов, переподписание договоров, замену арендаторов, претензионную работу, ведение отчетов, работу с арендаторами по возмещению ущерба, юридическое сопровождение и страхование. Кроме того, на предварительном этапе клиенту помогают с подбором «правильного» варианта инвестиции, поиском самого арендатора, а также координируют отделку и дополнительный home service. «Если клиент рассматривает покупку квартиры или коммерческого помещения с инвестиционной целью, то для него подготовят специальный бизнес-кейс, где детально представлено, на каких объектах холдинга, сколько и на чем можно заработать», — объясняет Анна Брун. — Анализируя данные, клиент выбирает, куда инвестировать, в зависимости от тех результатов, которых он ждет».

#### Не выше инфляции

Между тем некоторые участники рынка весьма скептически относятся к обещаниям по доходности, которую предлагают RBI и ASTERA. «Лично у меня их программа вызывает довольно много вопросов», — признается руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов. — Например, за счет чего конкретно клиенту будет обеспечиваться прибыль в 20% годовых при условии, что сегменты жилой и коммерческой недвижимости находятся в состоянии равновесия? Кроме того, нельзя забывать, что сама компания-организатор рассчитывает получать какие-то средства, а значит, ее годовая выручка должна составлять не 20%, а на-

много больше». По словам эксперта, если говорить об инвестициях в сегмент недвижимости, то сейчас, в условиях стагнирующего рынка, они ни при каких условиях не могут принести сверхдоходов. Размер получаемой прибыли на рынке жилья при наиболее выгодной схеме, включающей покупку квартиры, сдачу ее в аренду до полной окупаемости и последующую продажу, будет сопоставим с обычным банковским вкладом под 10% годовых.

Марк Лернер также считает, что доходность от арендного бизнеса сравнима с инфляцией и в среднем составляет 7–10%, поэтому по крайней мере сегодня сложно рассчитывать на что-то большее. В связи с этим, по мнению опрошенных экспертов, более реалистично выглядит программы компаний NAI Bescag, предлагающие своим клиентам прибыль от 11% до 12% годовых. Ее можно будет получить, вложив средства в приобретение помещений (юнитов) в строящемся доходном доме М-73 на Московском проспекте, 73.

Как рассказал президент NAI Bescag и владелец этого объекта Александр Шарапов, потенциальными покупателями юнитов являются как частные инвесторы — владельцы крупного бизнеса, так и предприятия, приобретающие жилье для сотрудников, привлекаемых из других регионов. Предполагается, что первоначальная продажа помещений М-73 в собственность инвесторам будет проходить параллельно с оформлением договора с управляющей компанией, которой владелец юнита передаст право самостоятельного управления объектом недви-

жимости. «Таким образом, инвестор получает возможность вложить средства в объект и получать фиксированную доходность, не предпринимая никаких усилий», — комментирует директор управляющей компании NAI Bescag в Санкт-Петербурге Наталья Скаландис.

Аналогичную программу по управлению доходной недвижимостью NAI Bescag предложила и ГК «Пионер», которая в настоящее время занимается возведением 16-этажного апарт-отеля YE'S на 900 апартаментов в Выборгском районе Санкт-Петербурга на пересечении проспекта Просвещения и улицы Хошимина. Часть квартир компания «Пионер» оставляет себе, а 200 апартаментов выставлены в свободную продажу. По данным компании, их стоимость начинается от 2,23 млн рублей, минимальная площадь составляет 27 кв. м. Каждому покупателю апартаментов YE'S предлагается индивидуальный вариант доходных программ. Так, по программе «Гарантированный доход» инвестор заключает с управляющей компанией договор, гарантирующий получение прибыли в размере 10% годовых в течение трех лет, начиная с 1 июня 2014 года, вне зависимости от внешних факторов. Все расходы, связанные с содержанием апартаментов и обеспечением гарантийных обязательств по недвижимому имуществу, мебели и бытовой технике, берет на себя специально созданная управляющая компания Bescag YE'S.

Еще более заманчиво выглядит программа «Удвоение капитала», которая, кстати, так же, как и программа «Рантье» от RBI и ASTERA, предлагает своим клиентам те самые 20% годовых. «Покупателю гарантируется 100-процентная окупаемость вложенных средств в течение пяти лет с момента инвестирования», — рассказывает первый заместитель директора ГК «Пионер» направления «Санкт-Петербург» Александр Погодин. — С 1 июня 2014 года он заключает договор аренды апартаментов с возможностью их последующей продажи, а по завершении срока действия программы инвестор может воспользоваться правом продажи апартаментов по цене, эквивалентной удвоенной стоимости лота на момент приобретения, либо продолжить получать доход от сдачи недвижимости в аренду, получив премию за истекший период».

#### Управляющих на всех не хватит

Пока независимые эксперты стараются не делать каких-либо определенных прогнозов относительно дальнейшего развития программ, ориентированных на клиентов-рантье. Руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева заметила, что оценить перспективность данного сегмента довольно сложно. «С одной стороны, рынка подобных проектов в городе нет, а понятие „доходный дом“, например, носит скорее исторический харак-

тер», — рассуждает госпожа Трошева. — В то же время в городе существует развитый рынок аренды жилья, и инвестиционная составляющая в нем существенна. Бывают случаи, когда в жилых домах квартиры выкупаются целыми этажами. В этой связи можно предположить, что и апартаменты в отеле, расположенном в неплохом месте, будут успешно продаваться и сдаваться в аренду. Решение же компании часть помещений продавать, а часть — сдавать самостоятельно связано, скорее всего, с необходимостью ускорить окупаемость проекта. Такая практика уже давно существует на рынке торговых и офисных помещений».

Руководитель комитета по оценочной деятельности Пилди управляющих и девелоперов Игорь Лучков полагает, что данный рынок если и будет развиваться, то очень медленно. «Слишком велика конкуренция со стороны дешевого приватизированного в 1990-е годы жилья», — объясняет он. Однако эксперт не исключает, что в случае депрессии на альтернативных рынках девелоперы все больше будут продвигать подобный продукт. «Для инвесторов доходность невелика, но и риски минимальны. По крайней мере, не сравнить с рисками долевого», — говорит Лучков.

Осторожен в своих прогнозах и директор по строительству Mirland Development Corporation Лев Марголин. «Пока рынок в самом начале своего развития, трудно говорить о перспективах, все зависит от того, как скоро появятся четкие правила игры на этом рынке. А в России еще пока в полной мере не отработана законодательная база ни по доходным домам, ни по апарт-отелям. Препятствием для развития этого сегмента также является и тот факт, что поскольку апарт-отель — коммерческая недвижимость, то и ипотечный кредит частному инвестору придется брать под коммерческую недвижимость. А они предлагаются по более высоким ставкам», — предупреждает господин Марголин.

Кроме того, пока в Петербурге только несколько игроков заявили о возможности предоставления услуг по управлению рентными проектами. А без этого, по мнению Льва Марголина, стабильно высокий доход для частных инвесторов невозможен. «Без помощи профессионального управляющего рантье несет риски и не всегда сможет выйти на приемлемую доходность», — убежден эксперт.

#### Уже работает

Сами застройщики программ для частных инвесторов в успехе своего начинания нисколько не сомневаются. «К настоящему моменту сформировался довольно многочисленный сегмент людей, готовых инвестировать средства в покупку петербургской недвижимости», — объясняет Анна Брун. — Причем это не только жители Петербурга. Слой состоятельных людей сложился в ресурсодобывающих регио-

нах, где уровень доходов позволяет им формировать излишек средств, которые они готовы инвестировать в недвижимость. При этом, по словам госпожи Брун, квартиры в регионах сравнимы по стоимости с петербургским жильем, но генерируют гораздо меньший доход. В то же время уровень цен на столькую недвижимость в разы превышает петербургский при аналогичном уровне арендных доходов. В результате рынок северной столицы становится наиболее привлекательным и для регионов, и для москвичей, поскольку здесь пока еще осталось относительно доступное жилье, а спрос на аренду очень высок.

Руководитель Управления аренды квартир компании «Инком-Недвижимость» Галина Киселева также считает, что у Петербурга в сегменте инвестиционных квартир для сдачи наем большие перспективы, чем у других регионов, в том числе у столичного. «В Москве слишком дорогая земля, поэтому строить доходные дома в черте города, тем более без определенной поддержки властей, девелоперам не выгодно», — уверена госпожа Киселева. — Сроки окупаемости составят не менее 20 лет. Поэтому если развивать формат доходных домов в столице, то делать это стоит только за МКАД: здесь достаточно подходящих участков под застройку по приемлемым ценам. Кроме того, количество предложений арендного жилья в Подмоскovie в разы меньше, чем в столице».

Между тем ГК «Пионер» уже начала реализацию аналогичного проекта в Москве. Начало строительства нового многофункционального центра с апартаментами на Митинской улице запланировано на текущий год, в настоящее время ведется активная работа по проектированию и согласованию объекта. По словам Александра Погодина, в первую очередь этот проект будет интересен клиентам-рантье и бизнесменам, постоянно бывающим в командировках.

Что касается петербургских проектов, то всего за месяц действия программы «Рантье» было заключено три сделки по покупке квартир с последующей их сдачей в аренду. «Первые сделки по „Рантье“ подтвердили наши расчеты на спрос», — заявляет Анна Брун. — Основные клиенты — это покупатели квартир в Петербурге, проживающие в других регионах, а также те, у кого в собственности находится сразу несколько объектов, управлять которыми самостоятельно сложно и хлопотно. Мы рассчитываем, что до 80% тех, кто покупает квадратные метры с инвестиционными целями, станут клиентами новой программы. Ведь риски потери «до нуля» в случае инвестиций в недвижимость минимальны или отсутствуют, а стабильность вложений обеспечивается за счет планомерного и поступательного развития рынка», — говорит Анна Брун.

Татьяна Елеусова

КРЕМЛЬ 1,6 КМ ТАГАНСКАЯ ПЛОЩАДЬ 0,7 КМ

**Таганская**

**СТАРТ ПРОДАЖ**

**bernikov** берников

**Дом сдан**

**Большой двор с садом**

**Панорамное остекление**

**8 (495) 232-08-08**

**www.magistrat.ru**

Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

реклама

**ART**

ПUBLC ARTS TOWERS

НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС В ПАВШИНО

**ЛУЧШИЕ НА СТАРТЕ!**

**КВАРТИРЫ 98 000 РУБ./М²**

**АКЦИЯ!**

ИДЕИ, ДОСТОЙНЫЕ ОЛИМПИЙСКОГО ЗОЛОТА!

Жилой комплекс Public Arts Towers - это знаковый проект, приуроченный к Олимпиаде-2014. Здесь собраны самые модные тенденции. Только в Public Arts Towers — стильные арт-интерьеры, калейдоскоп живописных парков (арт-парк, природный парк, спортивно-развлекательный парк), теннисные корты, беговые дорожки, многоуровневый паркинг, европейский детский сад и другие детали, которые Вас удивят. Беспрецедентность проекта - насыщенность территории (9 Га) широким спектром услуг! Здесь каждый найдет то, что ему необходимо для комфортной жизни! Разве это не потрясающе - быть причастным к тому, что раньше не делал никто!

Сроки акции: 26.07.2012 - 31.08.2012. ООО «Репал-сервис», с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте [www.krost-realty.ru](http://www.krost-realty.ru). Реклама.

**КРОСТ** КОНЦЕРН

**795-0-888**

[www.krost-realty.ru](http://www.krost-realty.ru)



# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Элитные «комплексы»

### сектор рынка

Все премиальные дома в Москве вот уже второе десятилетие проходят один из двух путей: или внедряются в исторически сложившееся престижное окружение, или создают новую элитную среду. Второй путь — более сложный, тернистый, но и более эффективный для развития всего района. Естественно, появление элитного дома рождает в сложившейся застройке и у людей, проживающих в ней, новые запросы, потребности, а порой и новые комплексы.

#### Люксовая надстройка

Москва — город контрастов. Довольно жесткая стратификация не обошла и исторический даун-таун, поделив центральные районы на элитные Сохо и унылые Гарлемы. Сравнить, к примеру, Арбат и Китай-город. Знаки отличия нынешние престижные территории получили в разное время. Исторически элитными районами уже несколько веков являются арбатские переулки, где издавна селилась московская аристократия, район Патриарших прудов. В советское время голубая кровь притекла на Кутузовский проспект и Фрунзенскую набережную. Силами современных девелоперов статус элитного района уже в наше время получили район Остоженки — так называемая «золотая миля» — и соседняя с ней миля «северная» — территория по правую сторону от Комсомольского проспекта, отчасти район Плющихи. На очереди сегодня Таганка и Красная Пресня.

Элитный жилой комплекс по определению может быть построен только в пределах центра, условно замкнутого сначала Садовым, а теперь уже и Третьим транспортным кольцом, в престижном или по меньшей мере перспективном месте. Вопрос влияния нового элитного дома на окружающую застройку весьма неоднозначный и зависит от нескольких факторов. Так, для того, чтобы радикально изменить статус района и ценовую картину на рынке жилья, появления одного элитного жилого дома явно недостаточно. Объем элитных домов должен набрать определенную критическую массу. По словам Дмитрия Халина, управляющего партнера IntermarkSavills, с сформировавшихся районах, элитность которых не вызывает сомнений, таких как, к примеру, Хамовники, доля новых элитных квартир в суммарном предложении составляет не менее 25% от общего числа. Тогда как в районе Таганки, который на статус суперэлитного пока только претендует, предложение элитных квартир, напротив, не превышает 5%. По мнению генерального директора Galaxy Group Евгения Штрауха, инфраструктура района будет улучшена, только если объем элитной недвижимости перевалит за 100 тыс. кв. м.

Наиболее радикальную смену статуса всего лишь за одно десятилетие на наших глазах совершил район Остоженки. «В одной из отдаленных улиц Москвы... жила некогда барыня, вдова» — так начинается рассказ Тургенева «Му-Му». Жила вдова на Остоженке, сегодняшней «золотой миле». Сложно себе вообразить, что представлял собой этот район еще в начале нулевых: за исключением редких особняков, здесь были ветхие типовые дома, соответствующий контингент жите-

лей и общее запустение территории. Если говорить языком цифр, по словам Ирины Могилатовой, генерального директора агентства TWEEED, в 2000 году квадратный метр жилья на Остоженке стоил \$2 тыс., тогда как на Патриарших прудах — \$4 тыс. Сегодня на Остоженке расположено от 40 до 50 элитных домов, цена которых на вторичном рынке самая высокая в Москве. «При этом стоимость квартир в старых домах на данный момент превышает цены на аналогичный фонд на Арбате на 11–12%», — говорит партнер компании Chesterton Екатерина Тейн. Или на 20–25% выше, чем в среднем по ЦАО. При этом нужно отметить, что развития инфраструктуры, которая является своеобразным индикатором улучшения района, Остоженка так и не получила, но изменение статуса места состоялось.

Тот же прыжок на длинную дистанцию совершает сегодня другая часть Хамовников — территория между Комсомольским проспектом и Большой Пироговской улицей. По выражению президента компании «Высота» Олега Артемьева, здесь сегодня строится самое большое количество элитного жилья на один квадратный километр. Благодаря появлению на месте бывших промзон целых кварталов элитной застройки цены на старый фонд в зависимости от объекта выросли до 30%. По словам Ирины Могилатовой, «если еще недавно за квартиры в старом фонде здесь просят \$6 тыс. за «квадрат», то сегодня запросы продавцов сравнялись с запросами жителей по левую сторону от Комсомольского проспекта и доходят до \$10 тыс.». По данным Вадима Ламина, управляющего партнера SPENCER ESTATE, сегодня самую простую однокомнатную квартиру дешевле 9 млн руб. здесь не купить, хотя еще недавно можно было говорить о 7–7,5 млн руб.

Та же история и с районом Красной Пресни. Благодаря появлению здесь таких элитных жилых комплексов, как «Панорама», «Дом на улице Климашкина», «Трилогия» и других, престиж района повысился, а цены на вторичке выросли на 10–15%. Еще один район, ставший нарицательным у московских риэлторов, — район Плющихи. Благодаря элитному строительству цены на старый фонд здесь выросли на 15–25% в сравнении с аналогичными объектами в среднем по ЦАО. При этом что разрыв в цене между историческим фондом и новыми элитными домами практически двукратный.

#### Размер имеет значение

Появление даже одного нового дорогого дома уже является сигналом для изменения позиционирования расположенных по соседству старых домов. При этом все зависит



«Элита» советского времени заметно проигрывает от соседства с современными домами премиум-класса ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

от масштабов элитного вторжения: локальная застройка влечет за собой локальные изменения. «Цена квартир в соседних домах может повыситься, к примеру, за счет улучшения их видовых характеристик. Этот критерий может поднять стоимость жилья на 2–5%», — говорит Наталья Шичанина, директор по продажам компании Vesper.

Однако не на всю недвижимость в равной мере. Наибольший рост цен, как отмечает генеральный директор агентства элитной недвижимости bon ton realty Евгения Коростелева, замечен в сегменте более качественного жилья, в первую очередь в сталинках и кирпичных домах. На этапе завершения строительства элитного комплекса увеличение цены 1 кв. м в расположенном рядом с элитным домом вторичном жилом фонде может дойти до 8%. При этом рост цен практически не касается морально устаревших типов жилья, к которым относятся хрущевки, панельные и блочные дома с неудобными планировками.

Сильнее же всего влияет на окружение комплексная застройка территории, включающая не только строительство самого элитного дома, но и объектов инфраструктуры, рекреационных зон, строительство дорог, благоустройство парков и скверов.

Самый показательный пример последнего времени — территория вокруг ЖК «Одиннадцать Станиславского» на Таганке (арх.: McAslan + Partners, ADM architects). «В рамках реализации проекта были не только построены новые элитные дома, но и комплексно благоустроена территория площадью 4,5 га, включая реконструкцию бывшей фабрики под помещения сов-

ременного бизнес-центра, устройство комфортных зон отдыха, реконструкцию театра и даже посадку настоящего вишневого сада, который находится в открытом доступе», — рассказала Наталья Шичанина из компании Vesper. В результате цены на квартиры в домах на прилегающих улицах, по данным разных экспертов, выросли на 5–10%.

Примерно по такому же сценарию сработало появление дома премиум-сегмента Nortus Harmonia на проспекте Мира. «Благодаря тому что застройщик по согласованию с местными властями обогородил прилегающую территорию и Малый Ботанический сад МГУ, цены окружающей «вторички» стали выше максимум на 2–3% по сравнению с другими домами этого района», — говорит Екатерина Тейн из компании Chesterton.

Однако не всем районам одинаково повезло. Так, к примеру, появление в районе Театра советской армии одной из первых новостроек премиум-класса — Barkli Park (архитектурное бюро «Атриум») — пока не сказалось на окружении. «Не исключено, что отдельные собственники — продавцы квартир поднимали цены на свои объекты, но рынок к настоящему моменту их выравнивал, так как при схожих параметрах эти предложения могли бы находиться в продаже достаточно долго. На данный момент уровень цен в ближайших к Barkli Park панельных домах соответствует уровню цен для ЦАО», — поясняет Дмитрий Халин из компании IntermarkSavills.

Некоторые районы и вовсе не имеют шанса повысить свой статус ввиду строгого ограничения градостроительной политикой. К таким, например, относится район Суха-



Патриаршие пруды — традиционный район московской аристократии — по цене уступает Остоженке, бывшей окраине столицы ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

ревской площади. «Развитие этого района, направленное на сохранение исторического облика центра, не позволяет массово возводить здесь новое элитное жилье», — объясняет Наталья Кац из агентства «Усадьба». — Кроме того, владельцы квартир в этих домах не спешат с ними расставаться. Контингент жителей тут не меняется десятилетиями. С точки зрения операций на рынке купли-продажи это совсем низковолатильный участок».

#### Хрущевка по цене пентхауса

Не редки случаи, когда хозяева старых квартир приравнивают в цене свои владения к элитным новостройкам. «В нашей практике был такой случай, — рассказывает Дмитрий Халин из IntermarkSavills. — Семья разъехалась из панельной многоэтажки. После того как буквально через дорогу был открыт фасад нового элитного дома, ценовые ожидания этих продавцов повысились примерно на одну треть. Объясняли они это тем, что теперь из окон квартиры открывался вид на элитный объект». «На Остоженке был случай, когда хозяин хотел за свою квартиру в старом доме начала XX века цену, сопоставимую с новым элитным домом напротив», — делится управляющий директор SOHO Estate Ирина Егорова.

Как рассказали в компании «Инком-Недвижимость», один клиент очень долго и настойчиво пытался продать свою «двушку» в старой сталинке на Соколе по цене квадратного метра в ЖК «Триумф-Палас», на который из квартиры выходили окна. В итоге, чтобы найти покупателя, хозяину объекта все-таки пришлось сделать свою цену более адекватной.

Размер надбавки, которую зачастую просят продавцы за соседство с элиткой, начинается от 10% и может заканчиваться стоимостью «квадрата» в элитных жилых комплексах. Однако, как правило, покупатели не готовы доплачивать за такой «бонус», и сделки в итоге заключаются по реальным ценам предложения. Другое дело, что наличие по соседству с присматриваемым жильем элитного дома значительно повышает спрос на старый фонд. Как пояснила Василиса Баженова, управляющий партнер девелоперской программы «Новые дачи», выбирая между квартирами в пятиэтажках в районе с элитным домом и на соседней улице, застройной типовыми домами, скорее предпочтут первый вариант, хотя бы потому, что вид из окна на благоустроенную территорию красивого здания будет более привлекательным.

#### Здесь была детская площадка...

Однако поначалу строительство элитных комплексов для жителей расположенных по соседству домов приносит одни лишь проблемы: растянувшаяся на несколько лет стройка, мусор, шум, бесконечные заборы на дорогах, отсутствие парковок, вид из окон на стройплощадку, вместо детской площадки — забор. В итоге цена скорее падает, чем растет. Как рассказала Наталья Кац, на время строительства может испортиться вид из окон, ухудшиться транспортная доступность, что, соответственно, отразится на цене соседнего, даже элитного дома. Снижение стоимости может составить порядка 10%.

Издержками появления элитного дома, как правило значительно превышающего по объему пре-

жнюю постройку, на месте которой он появился, является потеря общественных площадей, первыми из которых исчезают детские площадки. Так, к примеру, когда на Плющихе строился ЖК «Венский дом», то жители соседней пятиэтажки лишились детской площадки, но зато приобрели отреставрированный фасад с той стороны, которая смотрит на ЖК «Венский дом» — хотя второе бывает крайне редко.

Бывали случаи, когда соседство с элиткой и вовсе заставляло людей сменить место жительства. Так, жильцы дома ЦК в Тружениковом пер., 17 активно протестовали против строительства рядом с ними элитного дома по адресу Тружеников пер., 17А. Писали жалобы, требовали прекратить стройку. По словам управляющего директора SOHO Estate Ирины Егоровой, после постройки нового дома некоторые жильцы съехали из своей «двушки» в том числе и потому, что обиделись на новое соседство.

Еще более ошутим негатив по отношению к возведению элитного дома в сегменте аренды. «В нашей практике была клиентка, которая снимала элитную квартиру в Смоленском переулке. Когда по соседству началась масштабная стройка домов „ДОН-Строй“, то, по ее выражению, день этой интеллигентной и утонченной женщины начинался чуть ли не с мата: рядом шум, грязь, самосвалы, перекопанные дороги — ни проехать, ни припарковаться вечером. Прекрасные виды на церквушку, ради которых арендовалась квартира, уже не компенсировали происходящего. В результате клиентка досрочно съехала, а цены на аренду в окрестных домах снизились на 15–20% минимум», — рассказывает Екатерина Тейн.

Но самое главное, повышение статуса и престижа района поднимает цену не только недвижимости, но и самого проживания. Элитная застройка стимулирует развитие торговой инфраструктуры и сферы услуг: открываются дорогие магазины, бутики, салоны красоты, СПА- и фитнес-центры. Элитные жилые комплексы подтягивают за собой премиальные сетевые супермаркеты и рестораны. «Ни для кого не секрет, что в центральных районах Москвы можно отвезти кухню со всех уголков света, но вот купить вечером пакет молока и килограмм картошки по разумной цене довольно сложно», — убежден Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп». По примерному подсчету Олега Самойлова, генерального директора «РЕЛАЙТ-Недвижимости», «если купить один и тот же набор продуктов в магазине, расположенном, к примеру, где-нибудь в районе Арбата и в отнюдь не самом плохом столичном районе Чертаново, в первом случае сумма затрат окажется больше процентов на 15–20». Что до строительства дорог и благоустройства общественных зон, то если у застройщика нет соответствующих обременений, само собой, они не появятся. Кроме того, по словам Даниила Раздольского, руководителя офиса «Арбатское» компании «Инком-Недвижимость», обычно все качественные улучшения территории района заканчиваются забором элитного жилого комплекса — газоны, дороги и детские площадки предназначены для довольно узкого круга собственников.

Ирина Фильченкова

Последние квартиры по отличной цене

ДОМ СДАН. ЗАСЕЛЕН. ИПОТЕКА.

ПОСЛЕДНИЕ МЕТРЫ  
В ПРЕСТИЖНОЙ МОСКВЕ!

 Кунцевская

Е. Будановой 5

Улица

Молодо! Зелено! Выгодно!

961 40 09

564 88 78

Реклама



# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Личные подсобные квартиры

### зона риска

Незаконная пятиэтажка, снесенная в поселке Вешки Мытищинского района, только начало процесса. В Московской области сформировался целый параллельный рынок квартир, построенных по «серым» схемам с применением «дачной амнистии». Похоже, подмосковные власти начали серьезную борьбу с ними.

#### Бездомные

Желтый пятиэтажный дом еще недавно походил на замок и выглядел очень солидно. Теперь гусеничный экскаватор забрался на третий этаж и неспешно крушит там пеноблоки. Вдруг что-то с грохотом рушится.

— До ванной добрался, сволочи! — бросает в сердцах кто-то из бывших жильцов. — У меня там хорошая ванна была...

Люди, еще недавно считавшие себя хозяевами уютных квартир в пяти минутах от МКАД, теперь живут прямо тут, на Выставочной улице поселка Вешки Мытищинского района. Рядом с останками своего бывшего дома. У них есть синяя туалетная кабинка, палатка-склад и генератор. Спят в машинах: у одного из бывших жильцов свадебный бизнес, и он пригнал сюда два лимузина. Есть еще несколько хороших внедорожников, пара легковушек попроще, «Газель». Жертвы сноса — вполне себе средний класс. Даже юристы, как ни странно, среди них есть.

Под навесом длинный стол, холодильник и телевизор. Все с напряжением ждут восьми часов вечера, когда их дом и их самих должны показать в ток-шоу. Но в этот вечер шоу не про них, и люди со значением переглядываются: все понятно. Тут никто вообще-то не сомневается, что есть некий заговор между властями и лояльными им СМИ, цель которого лишить людей законного жилья. Здесь

все ненавидят начальника строительного отдела мытищинской администрации Дмитрия Карандашова и все «лично к Холоду претензий не имеют».

Виктор Холод — это застройщик. Он записал целое видеообращение, где открыто обвинил мытищинских чиновников в вымогательстве взятки, а судью, вынесшую приговор о сносе, — в соучастии. Застройщик уверяет, что откликнулся на призы Дмитрия Медведева обеспечить россиян доступным жильем. Но на пути его встала строительная мафия, учинившая снос хорошего здания под предлогом, притянутым за уши. Впрочем, пафос выступления Виктора Холода несколько снижает то, что он предстал перед камерой с накладной бородой и усами. Однако главного застройщик добился: перевел гнев обманутых покупателей со своей персоны на местные власти.

#### Старая схема

Использованная Виктором Холодом схема по-своему изыщна. Покупается участок земли в частном секторе. Когда — на одного собственника, когда — на всех будущих жильцов, в долях. Затем на этой земле возводится настоящий многоквартирный дом, по формальным признакам подпадающий под определение индивидуального жилищного строительства. Для этого надо соблюсти два условия: не больше трех этажей

в высоту и не больше 1,5 тыс. кв. м площади для каждого здания. Тогда по закону можно строить без проекта. Потом дом легализуется посредством «дачной амнистии», а покупатели квартир с юридической точки зрения становятся владельцами долей в доме.

Впрочем, тут описан почти идеальный случай. Зачастую застройщик покупает землю, предназначенную не для индивидуального жилищного строительства, а под личное подсобное хозяйство (как было в Вешках), или и вовсе в садовом товариществе. Премия этажом тоже мало кто ограничивается. Чаще всего надстраивают мансарду. Иногда — подвал. А дом в Вешках имел все пять этажей, что уже никаких формальных претензий не выдерживает.

Первый раз мы столкнулись с «дачными» многоквартирниками в начале 2008 года. В мартовском номере журнала «Коммерсантъ. Жилой дом» вышла статья «Таунхаусы на доверии» о новостройках, выросших среди старых дач в подмосковном Новоивановском. Тогда в редакцию обратились возмущенные соседи, но опрошенные нами юристы не были уверены, что многоквартирный самострой удачи не снеси. И действительно, одни дома, описанные в той публикации, разобраны по решению суда, другие стоят по сей день.

Примерно тогда, в 2008-м, в Подмоскovie начался настоя-



Снесенный дом в Вешках отличался оригинальной архитектурой и высотой в пять этажей, что, конечно, явный перебор для дачного участка фото РИА новости

щий бум такого рода строительства. Сначала эти здания именовали «мини-таунхаусами», потом все чаще — «клубными домами». Подсчеты они подпадают с трудом, и разные участники рынка путаются в цифрах.

«Таких объектов мало: думаю, что домов 100 построено», — убежден директор по развитию компании ГУД ВУД Александр Дубовенко.

«Таких объектов очень много и в Подмоскovie (по моим

оценкам, более 200), и в других регионах России», — полагает Ирина Мошева, гендиректор JV RDI Group & Limitless (ЖК «Загородный квартал»). — Но долю рынка они занимают незначительную (из-за небольшого количества квартир — обычно 15–25 на дом) и конкурируют только с квартирами сегмента «эконом-минус».

К этой теме мы возвращались еще дважды: в «Жилом доме» от 13 сентября 2010 года и в «Ъ-Доме» от 14 декабря 2011 года. Фактически образовался целый параллельный рынок жилья. Со своими агентствами недвижимости, своими крупными и мелкими застройщиками. Из крупных можно назвать того же Виктора Холода или героя нашей первой публикации Олега Швырева. Вершиной его карьеры стал «город» «Аусбург» на землях сельскохозяйственного назначения в Дмитровском районе Подмоскovie, в значительной мере проданный, но так и не построенный. Причем квартиры в «Аусбурге» открыто рекламировали по радио.

Конечно, главная проблема таких домов — возможность сноса. Не столько из-за самой схемы строительства (это как раз бывает очень редко), сколько из-за многочисленных строительных нарушений.

«Некоторые дома все-таки сносят, поскольку жадность этих так называемых девелоперов настолько велика, что они начинают сходить с ума», — считает Александр Дубовенко. — Например, начинают строить не просто трехэтажные особняки, а делают цокольный этаж, который не считается, и мансардный этаж, который тоже не считается. Не так давно я разговаривал с одним девелопером, который сказал, что надо было делать пять этажей, но они пожадничали и сделали шесть, и теперь у них большие проблемы. В Балашихе я видел дом, построенный ровно по границе участка, то есть шесть соток участок — шесть соток дом».

Еще один существенный недостаток — практически немыслимые трудности с инженерными коммуникациями. Несмотря на то что в старых дачных поселках зачастую есть и свет, и газ, и водопровод с канализацией, мощностей на подключение к этим сетям многоквартирного дома зачастую не хватает. В Вешках проблему частично удалось решить за счет соседнего завода: оттуда дом получал электричество (80 кВт на 60 квартир, но господин Холод уверяет, что можно было подвести и больше) и водопровод с канализацией. Но обитатели многих таких же домов вынуждены и по сей день пользоваться выгребными ямами.

#### Ценовой фактор

Все компенсируется ценой. «Я покупала «двушку» в прошлом году за 5,5 млн, заселилась в декабре, многие люди говорят: долгие жили!», — вспоминает Надежда Казакова, худая блондинка средних лет. Она

продала однокомнатную квартиру в Москве, влезла в долги и купила здесь 67 м с роскошной отделкой. Был вариант с новым панельным домом за те же деньги, но отдела перевесила.

«У меня в ванной джакузи было, — ностальгически вспоминает Надежда. — О том, что в суде решается вопрос о сносе дома, мне, конечно, не сказали».

Ринат Жалимов покупал квартиру для родителей. Тут застройщик пошел на уступки: снизил цену до 4,55 млн рублей, да еще и на рассрочку согласился.

«Обиднее всего, когда говорят, что мы халиващики, — сетует Ринат. — 4,5 млн — какая ж это халива!»

Совсем рядом строится несколько многоквартирных домов в рамках проекта «Новые Вешки». Там аналогичные по площади квартиры на стадии строительства и безо всякой отделки стоят почти в полтора раза дороже. Но по Мытищинскому району в целом 5,5 млн и даже 4,5 млн за «двушку» совершенно нормальная цена. В Мытищах двухкомнатную квартиру в старом фонде можно найти даже за 4 млн. Правда, все такого рода предложения либо меньше по площади — 50–55 кв. м, либо оцутимо дальше от МКАД. Квартира сопоставимых размеров и транспортной доступности обойдется все-таки дороже.

То есть цены были привлекательными, но не настолько ниже рынка, чтобы это всерьез насторожило человека, плохо разбирающегося в недвижимости. Обычно низкая цена такого рода домов бросается в глаза. «Наш клиент присмотрел себе объект — так называемый клубный дом в Солнечногорском районе — и решил приобрести там квартиру. За услугой по проверке юридической чистоты сделки обратился к нам, — вспоминает Сергей Тихоненко, генеральный директор АН «Априор»». — Клиент был поставлен в известность обо всех рисках, в том числе и главным — возможности сноса строения по решению суда за счет жильцов. Удивительно, но клиент не отказался от покупки. Слишком уж заманивала идея приобрести за 3 млн 80 м жилплощади. Сыграло свою роль и то, что некоторые банки готовы выдать под такой объект ипотечный кредит, и то, что квартиру в этом доме ранее купил знакомый, у которого «хорошие связи в правоохранительных органах».

В том же Мытищинском районе почти вплотную к МКАД «однушки» в построенных по «серой» схеме домах продают по 1,8–2,7 млн рублей. Зачастую «квартиры-студии» в таких объектах готовы уступить и за 1 млн рублей, и даже дешевле. Подобные предложения, особенно вторичные, обильно присутствуют в базе ЦИАН. Такие объекты иногда продают приличные агент-

ства недвижимости, с хорошей репутацией. Но чаще частные риэлторы и маргинальные фирмы.

#### Попытка легализации

Единственным примером, когда схему строительства квартир с «дачной амнистией» вывели на большой рынок недвижимости, был и остается проект «Оквиль».

«Наши дома принципиально отличаются от того, что построили в Вешках, в четырех ключевых моментах, — объясняет коммерческий директор ГК «ГородОК», девелопера проекта «Оквиль», Аркадий Литовский. — Во-первых, у нас земля под индивидуальное жилищное строительство. Во-вторых, у нас де-юре три этажа и мансарда, а у Холода — пять. В-третьих, мы соблюли все нормативы, все СНиПы. Мы не строим дома с септиками — только там, где есть центральные коммуникации. Наконец, мы, в отличие от других застройщиков, умеем делать соглашения о реальном разделе».

Ноухау «Оквилей» — это как раз соглашение о реальном разделе. Это долгая судебная процедура, но на выходе люди получают свидетельство о собственности на отдельные помещения, а не на доли в доме. После раздела эти помещения продаются в ипотеку. Под них дают кредиты банки, работающие по системе АИЖК, и Сбербанк. Можно купить квартиру через накопительную ипотечную систему Минобороны и с помощью жилищных сертификатов. То есть проект прошел довольно серьезную проверку.

Покупатели квартир в строящихся домах защищены слабее. Так, «Оквиль в Родниках» строится на участке с видом разрешенного использования «для ведения личного подсобного хозяйства». Конечно, Аркадий Литовский уверяет, что вопрос о переводе земли «под ИЖС» решается прямо сейчас. Между тем в первом доме в Родниках 10 из 14 квартир уже проданы.

«Понятно, что с «дачной амнистией» в некотором роде пограничная, — признает Аркадий Литовский. — Мы используем некоторые особенности законодательства, но никто не запрещал нам это делать. Все, что не запрещено, разрешено. Впрочем, тенденции ясны: нам придется постепенно переходить в традиционные схемы застройки в малоэтажном формате, единственное, что, возможно, пока останется, — это строительство в рамках этой схемы таунхаусов на землях ИЖС».

Тенденции действительно налицо. Если четыре года назад власти области еще не понимали, что делать с повсеместно распространявшейся «серой» схемой, то теперь суды идут один за другим. Говорят, в 2010 году по этому поводу дал специальное распоряжение Борис Промов. И сейчас по многим искам уже пройдены все возможные

инстанции. В одном только Мытищинском районе исполнительные листы есть еще по двум домам, а третий уже разобран самим застройщиком в добровольном порядке.

#### Юридическая оценка

«Большое удивление вызывает желание подвести объекты с неопределенным правовым статусом под «дачную амнистию», — комментирует директор юридического департамента Репу Lane Realty Сергей Поправка. — Очевидно, что законодатель, принимая закон о «дачной амнистии», имел цель предоставить гражданам возможность узаконить постройки, возведенные до принятия упомянутого закона, но не было цели дать возможность нарушать строительные нормы с помощью принятого закона. Если бы схема, примененная при строительстве дома в Вешках, имела право на существование, вряд ли покупателям пришлось бы ночевать на улице и думать о том, где жить дальше».

«Строительство многоквартирного жилого дома на земельном участке, который предоставлялся для иных целей, в частности для ведения дачного хозяйства, незаконно, поэтому вообще нельзя говорить о возможности узаконивания такого строительства посредством использования «дачной амнистии», — поддерживает коллегу адвокат юридической компании «Юков, Хренов и партнеры» Оксана Ступина. — Дачный земельный участок предоставляется гражданину в целях отдыха с правом возведения жилого строения и хозяйственных построек на нем».

Впрочем, житель снесенного дома еще может попробовать вернуть деньги. У Олега Швырева некоторые клиенты отпустили стоимость своих квартир.

«В случае если по договорам, которые заключали покупатели, выплачивались деньги и это подтверждается соответствующими документами, то есть покупатели имеют доказательства оплаты, они вправе потребовать у продавца возврата уплаченной денежной суммы и возмещения причиненных убытков. Такие иски, скорее всего, будут удовлетворены», — объясняет Оксана Ступина. — Но самым сложным будет добиться реального исполнения судебных решений».

С этим согласен и Сергей Поправка: «Даже в случае победы в суде не факт, что с ответчика можно будет деньги получить», — считает он. В общем, покупка квартир в домах, легализованных по «дачной амнистии», — дело крайне рискованное. Единственным относительно приемлемым вариантом можно считать «Оквиль». Но и тут рисков больше, чем в обычном строительстве. А если кампания подмосковных властей против «серых» строительных схем будет набирать обороты, то и риски существенно вырастут.

**Никита Аронов**

**Чемпион\_парк**

Фото из квартиры 12-го этажа

ипотека **ВТБ24** от 8,4%

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

**АКЦИЯ: ЛЕТО ЧЕМПИОНОВ**

реклама

**Парк с каскадом прудов • Охраняемая территория - 3 га • Подземный паркинг**

**ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС**  
**Чемпион\_парк**  
**м. Проспект Вернадского**

**8 (495) 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