

ДОМ



Что происходит с ценами в Москве и Подмосковье **2** |
В каких случаях стоит брать ипотечный кредит в валюте **4** |
Реклама недвижимости с сексуальным подтекстом:
это работает? **5** | Какие страны сейчас привлекательны
для частного инвестора **11** | Грузинская недвижимость:
что произошло после смены власти **12** |

Любой эксклюзив (в том числе архитектурный) изначально не рассчитан на массовый спрос. Среди тех немногих, кто способен потратить на приобретение загородного дома не один миллион долларов, оригинальная архитектура, как утверждают эксперты, как раз становится все более востребованной. Притом что «продвинутость» — мера отчасти вынужденная, имеющая природную составляющую, а именно перепад высот местности.

Подмосковье ШАЛЕет

рельеф

На западных склонах
«Проекты, построенные с учетом перепада высот естественного ландшафта, чаще всего вызывают повышенный интерес у покупателей благодаря более интересному экстерьеру поселка и видовым характеристикам из окон», — комментирует Дмитрий Котровский, вице-президент делоперской компании «Химки Групп». — Принцип инкрустирования жилого дома в естественную возвышенность, гору или даже скалу применяется в мировой строительной практике несколько сотен лет, ведь 90% домов, построенных на побережьях Средиземного, Адриатического, Эгейского и других морей, так или иначе возводятся с учетом крутого берега или гористой местности. Вспомните один из самых удивительных особняков, построенных на территории Крыма, — Ласточкино гнездо. Строение органично вписано в ландшафт, кажется, будто оно высечено из горной породы каким-то великаном-скульптором так давно, что уже слилось с пейзажем. Или, например, побережье Хорватии, Черногории. Подавляющее большинство домов там расположено на нескольких уровнях. Как правило, даже многоквартирные дома имеют входы в квартиры прямо с улицы, с разных уровней. А если дом индивидуальный, то чаще всего имеет перепад уровня пола на первом этаже: одни комнаты расположены выше, другие — ниже. Один из мировых примеров виртуозной инсталляции домов в достаточно крутую гористую местность — средневековый город Котор. Все его дороги имеют уклон к морю, а дома, расположенные в верхней



Сложный рельеф ставит интересные задачи как архитектору, так и ландшафтному дизайнеру

части города, ближе к крепостной стене, своей тыльной частью просто врублены в породу. При этом даже очень старые крошечные дома хорошо сохранились, ведь они построены из природного камня, а живописности и органичности городского пейзажа могут позавидовать градостроители XXI века».

«Для швейцарских, итальянских, закарпатских и множества других архитекторов работа на местности с сильными перепадами высот — обычная рутина», — говорит Максим Атаянц, архитектор. — Сложный рельеф позволяет делать городскую ткань более выразительной, в чем я убедился, когда создавал проект олимпийской меди-адресности «Горки Город» в Сочи. Он занимает 33 га на километровой отметке, и перепад по высоте в нем достигает 180 м. Крутой склон горы усиливает индивидуальность проекта и позволяет создать панорамное, как в зале амфитеатра размещение зданий. В результате возникают острые ракурсы, цветовая палитра обогащается, в пейзаж включаются крыши нижерасположенных домов и открывается вид на вершины горного хребта».

Территория средней полосы и северо-запада России имеет очень спокойный ландшафт, и в архитектурных школах Москвы и Петербурга не готовят к компоновке на сильных склонах. Поэтому проектировщик может испытывать сложности с конструкциями, фундаментами и так называемой вертикальной планировкой. Впрочем, в Подмосковье площадки с выраженным рельефом тоже встречаются. Жилой комплекс «Новосходненский» необходимо было расположить на довольно крутом склоне с перепадом 30 м.

(Окончание на стр. 6)

В собственном даунхаусе

сектор рынка

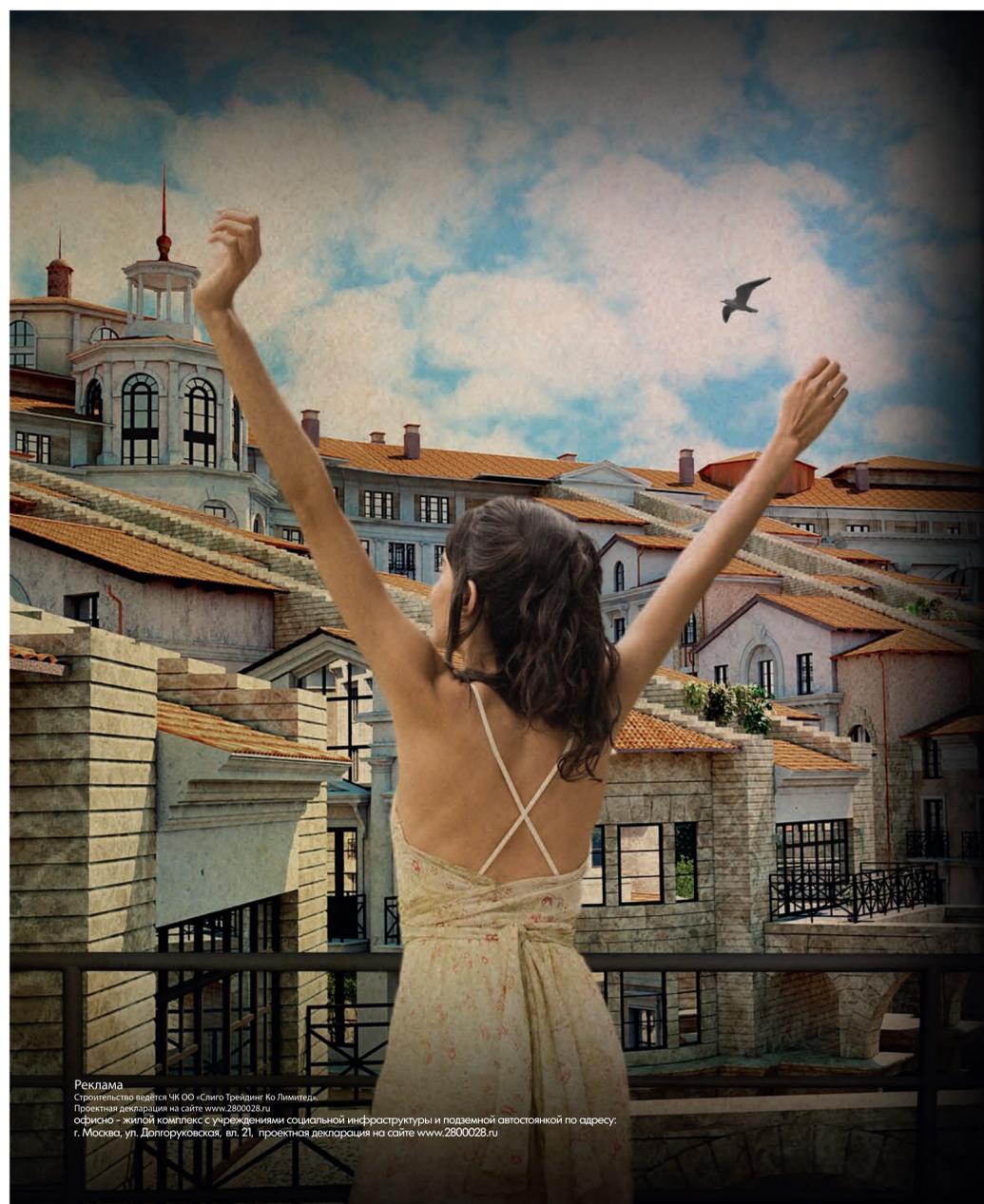
Жилье, неуклюже называемое «двухэтажными квартирами на первых этажах с отдельным входом», не очень хорошо приживается на российском рынке недвижимости, в отличие от, скажем, всем известных таунхаусов или пентхаусов. Впрочем, возможно, в недалеком будущем этот сегмент обретет короткое и звучное имя, поскольку за последние десять лет все же эволюционировал. «Даунхаусы» — чем не определение?

Предложение ограничено

Квартиры с собственным входом появились не вчера — они были весьма распространены еще в дореволюционной Москве. Вообще же формат дома в доме зародился в европейских городах: такое жилье характерно для центральных кварталов Лондона и Нью-Йорка. В британской столице это, как правило, двух-трехуровневые апартаменты в районе Мейфэр и Риджент-парк. Наиболее интересные проекты — Cornwall terrace, The Lancasters, One Hyde Park. В США малоэтажные секции с отдельным входом зачастую сочетаются с многоэтажными башнями. А в Германии большая часть подобных квартир расположена в зданиях послевоенных времен, они имеют практически во всех небольших городах, таких, например, как Баден-Баден.

На сегодня, по данным Contact Real Estate, доля двухэтажных квартир на первых этажах в общем объеме элитных новостроек составляет порядка 2% на первичном рынке (примерно 40 объектов) и 3% на вторичном рынке (около 60 объектов). По словам Дмитрия Халина, управляющего партнера IntermarkSavills, такие квартиры есть не менее чем в десяти комплексах.

(Окончание на стр. 7)



Комплекс элитных особняков
ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

ПОСЛЕДНИЕ
ПЕНТХАУСЫ

Москва, Фадеева, 4
(495) 28-000-28
www.2800028.ru

Реклама
Строительство ведется МКОО «Сити Трейдиг Ко Лимитед»
Проектный девелопинг на сайте www.2800028.ru
офисно — жилой комплекс с учреждениями социальной инфраструктуры и подземной автостоянкой по адресу:
г. Москва, ул. Долгоруковская, вл. 21, проектная декларация на сайте www.2800028.ru

ДОМ ЦЕНЫ

Продолжение высокого сезона

Москва

В 2012 году начало делового сезона на рынке жилой недвижимости пришлось не на сентябрь, а на август. Именно из-за этого, если верить статистике, число сделок с квартирами в Москве в сентябре несколько снизилось. Правда, риэлторы и застройщики снижения спроса не заметили: по их данным, спрос и цены на столичные квартиры растут во всех сегментах рынка.

Стимулирующий пессимизм

По данным управления Росреестра по Москве, в сентябре 2012 года в столице было зарегистрировано 6946 сделок с квартирами, что на 5% превышает показатели сентября 2011 года (6609), но почти на 17% меньше показателей августа 2012-го, когда в Москве было зарегистрировано 8343 сделки с квартирами. Столь сильное снижение количества сделок эксперты объясняют несколькими факторами. Основная причина, по словам сразу нескольких столичных риэлторов, состоит в том, что в августе 2012 года была зафиксирована небывалая активность покупателей, что в итоге не могло не сказаться на показателях сентября.

«В течение всего лета из различных источников поступала информация о грядущем кризисе и ожидающихся проблемах в банковской системе, поэтому многие инвесторы предусмотрительно решили перевести свои сбережения в недвижимость», — рассказывает коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов. Зато в сентябре, по его словам, на рынке в основном присутствовали конечные покупатели, которые из-за тех же разговоров о кризисе решили подождать с покупкой квартиры в надежде на снижение цен. Также стимулирующим фактором покупки квартиры в августе были пессимистичные прогнозы по поводу развития ипотечного кредитования: эксперты в один голос утверждали, что осенью ставки будут расти, а

доступность ипотечных займов — снижаться, поэтому многие покупатели, не имеющие возможности выложить полную стоимость квартиры, торопились закрыть сделки по доступным ставкам.

Впрочем, многие эксперты с выводами Росреестра категорически не согласны. «Закрепленное Росреестром снижение числа сделок не говорит о снижении спроса. Аналогичная ситуация наблюдается каждый год. Скорее речь идет о технических моментах: между подачей документов и регистрацией существует временной лаг, который находит отражение в количестве регистрируемых сделок по состоянию на тот или иной месяц», — утверждает гендиректор «МИЭЛЬ-Недвижимости» Наталья Соломонова.

«Прошедший август продемонстрировал нетипично высокую для этого времени года покупательскую активность, но, несмотря на эту активизацию, спрос сентября не превысил показателей августа и остался в существующих границах», — отмечает советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. «На рынке недвижимости Москвы сохраняются и набирают силу тенденции, сформировавшиеся в конце лета. И это тенденции к росту. В сентябре средние цены выросли на 1,2–1,5%.

А по итогам третьего квартала рост превысил 3,5%. При этом темпы роста цен (+2,5%) на недорогие квартиры продолжают оставаться стабильно высокими относительно объектов в более высоких сегментах: бизнес-классе и элитном жилье. На вторичном рынке в сегменте экономкласса повышенным спросом пользуются однокомнатные квартиры в панельных домах, к некоторого рода сюрпризам можно отнести рост спроса на трехкомнатные квартиры», — рассказывает гендиректор Tektat Group Дмитрий Коновалов. «По сравнению с прошлым годом сентябрь текущего года показал существенный рост сделок как на рынке новостроек, так и в сегменте вторичного жилья. И сейчас уже с уве-

ренностью можно говорить о том, что этот год в целом будет значительно превосходить прошлый по объему продаж. Такое оживление объясняется в первую очередь тревожными ожиданиями новой волны кризиса», — добавляет гендиректор «Домус-Финанс» Павел Лепиш.

Рост на всех рынках

По оценкам аналитиков Est-aTet, в сентябре с окончанием сезона отпусков и началом деловой активности спрос и предложение на рынке новостроек и на вторичном рынке увеличились: рост спроса составил порядка 10% по каждому из рынков. «Увеличение спроса на вторичном рынке обусловлено вводом новых предложений в различных ценовых сегментах после августа, люди снова выставляют квартиры на рынок после возвращения из отпусков», — комментирует руководитель аналитического центра Est-aTet Денис Бобков.

«Сегодня мы наблюдаем классическую сезонную ситуацию, при которой квартир на рынке становится больше. Высокий спрос на жилье уравновешивается новым предложением, выходящим на рынок», — подтверждает гендиректор «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости» Алексей Шленов.

По словам управляющего партнера Spencer Estate Вадима Ламина, если судить по количеству обращений с целью покупки квартиры, то их количество выросло по сравнению с августом на 16,3%, а обращений от собственников с целью продажи квартиры — на 7,2%. «Причинами сентябрьских активных продаж стали начало делового сезона, возвращение из отпусков людей, участвующих в принятии решения о покупке, а также выход на рынок осенью ряда новых интересных проектов во всех сегментах рынка недвижимости», — подытоживает вице-президент «Химки-Групп» Дмитрий Котровский.

Вслед за спросом немного подросли и цены. «Осенний сезон на вторичном рынке в Москве открылся небольшим рос-

том цен — на 1%, до 181,9 тыс. рублей за квадратный метр. При этом стоимость наиболее дешевого жилья класса «эконом-минус» незначительно выросла — на 0,2%, до 151,2 тыс. рублей, качественные предложения в сегменте «эконом-плюс» увеличились в цене на 1%, до 163,9 тыс. рублей. Квадратный метр бизнес-класса подорожал на 1,4%, до показателя 206 тыс. рублей», — подсчитал руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимости» Дмитрий Таганов.

«Средняя цена предложения столичных квартир за месяц выросла на 1,9% и составила 205,4 тыс. рублей за 1 кв. м. Максимальный рост средней удельной цены предложения (более 2%) в сентябре зафиксирован в сегменте многокомнатных квартир (3 и более комнат), на квартиры среднего и бизнес-классов в монолитных и монолитно-кирпичных домах повышенной комфортности. Подорожало предложение вторичного жилья в ЦАО Москвы — на 2,5%», — приводит свои данные Алексей Шленов. На первичном рынке, по данным «НДВ-Недвижимости», цены выросли на 1% и достигли 178 тыс. рублей за 1 кв. м.

Приблизительно на столько же, по данным директора по маркетингу компании Urban Group Леонарда Блинова, подорожала недвижимость на первичном и вторичном рынках Московской области. «По итогам сентября 2012 года средневзвешенная цена первичного предложения в ЦАО увеличилась на 2,48% и составила \$16 500. Цена вторичного рынка осталась без изменений — \$21 150», — говорит управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов. Скорее всего, по консолидированному прогнозу экспертов, при сохранении текущей макроэкономической ситуации до конца года существенных изменений спроса и цен на квартиры во всех сегментах в столице не предвидится, а рост цен будет плавным в пределах инфляции.

Антон Черниговский

Пригород отторжения

Подмосковье

В отличие от рынка городского жилья, рынок загородной недвижимости никак не может выбраться из затяжного кризиса. Несмотря на то что конец лета вселил в некоторых аналитиков оптимизм, сентябрь не оправдал позитивных ожиданий. Спрос на рынке по-прежнему ниже предложения, а большая часть девелоперов не может предложить клиентам тот продукт и по тем ценам, по которым они готовы совершать сделки.

Вопреки прогнозам

В августе многим участникам рынка загородной недвижимости показалось, что Рубинзон проиграл и рынок коттеджей и таунхаусов снова возвращается в привычное русло. Многие аналитики тогда зафиксировали резкий рост спроса на загородную недвижимость в Московской области и прогнозировали, что в сентябре рынок будет двигаться вперед семимильными шагами. Но надежды брокеров и девелоперов практически не оправдались, а небольшое оживление на рынке оказалось по большому счету холостым выстрелом.

«Мы отметили рост звонков и показов, однако они не переходили в сделки. То есть соотношение звонков, просмотров и сделок было нетипичным», — рассказывает гендиректор «МИЭЛЬ — Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов. «Поговорив с коллегами по цеху, я сделал вывод, что такая ситуация наблюдается практически в всех. То есть мы наблюдаем нехорошую тенден-

цию: люди явно хотят приобрести себе загородную недвижимость, но им что-то мешает. Это и обычные страхи перед переездом за город, и отсутствие стимулов к покупке. Например, если бы только в сентябре действовали какие-нибудь налоговые вычеты, то рынок бы просто зашкалил от сделок. Если раньше стимулом для покупки была галопирующая инфляция, то сейчас и ее нет».

«Вопреки прогнозам, в сентябре спрос на рынке загородной недвижимости снизился на 20% по сравнению с августом и на 30% по сравнению с весной 2012 года. Однако стоит отметить, что в успешных проектах его падение практически не ощущалось, так как 90% интереса покупателей приходится на 10% предложения. Таким образом, этот перекоп увеличился еще сильнее, и теперь 95% спроса приходится на 5% объектов, выставленных на продажу», — говорит руководитель офиса «Сретенское» «Инком-Недвижимости» Антон Архипов.

Стоять на своем

По мнению директора по развитию Good Wood Александра Дубовенко, глобальная проблема, которая мешает развитию всего рынка, — сложная транспортная ситуация на всех шоссе. «Мы ожидаем серьезные ценовые движения после ввода в эксплуатацию новой Ленинградки, расширения Новой Риги, Ярославки и Пятницкого шоссе. Также серьезно ситуация должна сдвинуться в Новой Москве, если действительно часть правительственных объектов будет вынесена за МКАД», — говорит эксперт.

Кроме того, проблема рынка состоит и в отсутствии по-настоящему качественных проектов.

«Успешные поселки продолжали хорошо продаваться, а цены в них — постепенно росли. В неуспешных продолжались стагнация и кризисная ситуация», — отмечает Антон Архипов. «На загородном рынке, в отличие от города, порадоваться нечему. Спрос стабильно низок, а предложение продолжает увеличиваться», — сетует управляющий партнер агентства «Усадьба» Наталья Кац.

«Отчасти падение спроса носит сезонный характер. Было отмечено, что сентябрь может отличаться вальсом спросом, когда на рынке недвижимости отсутствует ажиотаж. Часть покупателей решила отдохнуть в бархатный сезон, часть была озабочена началом нового учебного года и решила посвятить начало осени другим делам. Еще одна возможная причина снижения числа сделок купли-продажи связана со слухами о второй грядущей волне кризиса и росте курса доллара. В связи с такими опасениями часть покупателей решила перестраховаться и выждать время», — рассуждает Антон Архипов.

Естественно, в такой ситуации практически не меняются и цены. По словам Александра Дубовенко, в среднем по рынку цены стоят на месте, но при этом в самых успешных проектах они растут, а в неудачных — падают. Впрочем, по словам директора по развитию DNA Realty Евгения Данилова, застройщики, даже понимая, что их проект неохотно покупают, не снижают цены и пытаются удержать их на выбранной от-

метке, что приводит к еще большему снижению интереса к загородным проектам. «Дисконты и спецпредложения на рынке присутствуют практически везде. С продавцом всегда можно обсудить цену и прийти к взаимовыгодному компромиссу. Это обусловлено опять же общей ситуацией на рынке», — дает свою оценку ситуации в сегменте элитной недвижимости Наталья Кац. «Стабильно высоким спросом на загородном рынке недвижимости пользуются малозатратные жилые комплексы близости от МКАД — в этом сегменте все время появляются новые интересные проекты», — добавляет Владимир Яхонтов.

По мнению экспертов, ожидать в ближайшее время сильного оживления на рынке не стоит. «К концу сентября спрос начал постепенно увеличиваться и продолжает расти. Я склонен дать умеренно оптимистичный прогноз для хороших проектов, однако ажиотажа до конца года не ожидается. Также возрастания количества успешных проектов не предвидится», — полагает Антон Архипов. «Ситуация до конца года, я думаю, стабилизируется. В конце концов и на загородный рынок вернется обычный спрос. Со своей стороны я бы скорее посоветовала совершить покупку сейчас, пока еще есть специальные условия и возможность поторгаться», — возражает Наталья Кац. А по прогнозам Евгения Данилова, ожидать роста спроса на загородные и дачные проекты можно не раньше весны, когда люди начнут готовиться к следующему летнему сезону.

Антон Черниговский

Месяц квартирантов

аренда

Традиционно сентябрь — самый урожайный месяц для всех сегментов рынка аренды квартир. Первый осенний месяц 2012 года не стал исключением: по оценкам экспертов, число заключенных сделок в сентябре выросло примерно на 20–25%, а количество обращений от потенциальных арендаторов — на 35%. Впрочем, такой ажиотажный спрос почти не повлиял на ставки аренды, которые выросли всего на 1–2%. К тому же в октябре на рынке начнется постепенный спад активности, который перейдет в новогоднее затишье.

Адекватная оценка

Активность арендаторов на московском рынке квартир начала расти еще в августе, когда эксперты фиксировали устойчивый спрос на рентное жилье и начало высокого сезона. Пик же спроса на квартиры пришелся, как это обычно и бывает, на сентябрь.

«Сентябрь — месяц высоких показателей на рынке аренды. В текущем году это в очередной раз подтвердилось. Количество сделок выросло по сравнению с августом на 29%, количество обращений от потенциальных арендаторов — на 34%. Активно идет процесс вымывания дешевых предложений», — комментирует управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин.

Директор по развитию бизнеса DNA Realty Евгений Луца отмечает, что в сентябре на рынок было выброшено очень много квартир, которые собственники придерживали до сентября, чтобы попасть в высокий сезон и сдать их более выгодно. Многие это удалось, так как спрос был действительно очень высоким. «Некоторые собственники поднимали цену в процессе показа, устраивая чуть ли не аукционы, когда понимали, что их квартирой интересуются более десяти человек. Многие сделки из-за этого срывались, но квартиры все равно уходили даже по повышенным ставкам», — продолжает эксперт. Причем эта тенденция коснулась не только самых дешевых квартир.

«Активно уходят адекватно оцененные квартиры в среднем и высоком бюджете. По ряду позиций намечается дефицит. Так, современная двухкомнатная квартира с подземным паркингом в ЖК «Гранд Парк» за 100 тыс. рублей в ме-

сяц не простояла и двух дней и была сдана, причем желающие снять соревновались в скорости», — рассказывает Вадим Ламин. «Повышенная активность участников рынка аренды, безусловно, сказывается на общей ситуации в сегменте. По итогам сентября общий объем предложения квартир в пределах МКАД сократился на 5,4% и составил 36 тыс. объектов», — отмечает руководитель управления аренды квартир «Инком-Недвижимости» Галина Киселева.

Ставки не меняются

Правда, рост спроса на квартиры не слишком сильно отразился на ставках аренды. «Стоимость найма жилья в сегменте экономкласса незначительно увеличилась — в пределах от 0,1% за двушки до 1,4% за трехкомнатные квартиры. Однокомнатное жилье за сентябрь подорожало всего на 0,3%.

На сегодняшний день снять однушку в сегменте «эконом» можно за 30,5 тыс. рублей в месяц, двухкомнатную квартиру — за 45 тыс. рублей, трехкомнатную — 57,8 тыс. рублей в месяц», — говорит Галина Киселева. При этом, как отмечает Евгений Луца, в базе данных все равно можно найти квартиры по 22–28 тыс. руб. в месяц — правда, зачастую эти предложения обладают ужасными потребительскими характеристиками. «Общий спрос на рынке аренды превышает предложение более чем в два раза, что говорит о том, что на рынке аренды дефицит наиболее востребованного ликвидного жилья. В сегменте экономкласса к нему относятся недорогие квартиры, расположенные рядом с метро, с ремонтом, мебелью и необходимой техникой», — отмечает первый заместитель генерального директора «МИЭЛЬ-Аренда» Мария Жукова.

Как ожидают эксперты, уже в октябре спрос на рентные квартиры начнет снижаться. «Пока в разгаре высокий сезон, который уже совсем скоро будет сходить на нет. С середины октября деловая активность постепенно начнет снижаться, а в начале декабря начнется предпраздничное затишье», — полагает Галина Киселева. «В 2012–2013 годах ожидается такое же циклическое колебание активности рынка, как и в предыдущие годы. Горячий сезон городской аренды продлится до середины-конца октября, затем ожидается традиционное затишье до начала следующего сезона — середины июля. До этого момента цены

колеблются на уровне 1%. В период активного спроса рост цен достигает 10–15%, в прошлом году он был на уровне 12%. Примерно такие же цифры ожидаем и в этом году. В период высокой активности на рынке быст-

ро вымываются наиболее ликвидные объекты, что оказывает влияние на уровень предложения: относительно спроса оно падает», — подытоживает Мария Жукова.

Антон Черниговский

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ



VILLAGIO ESTATE

MADISON PARK
ДЫХАНИЕ ЛЕСА
Новорижское шоссе, 24 км

Элитный поселок Madison Park расположен в практически нетронутом уголке природы — на лесной поляне под сводами вековых елей. Соседство с лесным массивом, близость к Новой Риге и Рублево-Успенскому шоссе выгодно отличают его от аналогов. Просторные участки, большие дома в стиле знаменитого американского архитектора Фрэнка Ллойда Райта, обширные зоны отдыха создают в Madison Park атмосферу уединения и спокойствия в гармонии с природой. Для покупателей действует программа ипотечного кредитования* и привилегии от Villagio Privilege Club.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ: дом площадью 300 м² с участком 18 соток за 39 млн руб.

(495) 974 0000
www.villagio.ru

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

УЗНАТЬ ПОДРОБНОСТИ

*Подробнее с условиями кредитования в рамках совместной программы ОАО «Банк ЗЕНИТ» и Villagio Estate можно ознакомиться на сайте www.villagio.ru

БУТОВО ПАРК

СТАРТ ПРОДАЖИ!
БУТОВО ПАРК-2

КВАРТИРЫ

+7 (495) 223 8900
www.2238900.ru

скидка
5%
в честь 5-летия
Galaxy Group

БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА КЛИЕНТОВ
от м. БУЛЬВАР ДМИТРИЯ ДОНСКОГО



ГALAXY GROUP

Прямую декларацию и ответы на вопросы смотрите на сайте www.2238900.ru. Застройщик «ООО СТРАЙП». Услуга от участника долевого строительства ООО «Галкси-Инвест».

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. Реплика

ДОМ проекты

Окна из «Ока»

Москва

В деловом центре «Москва-Сити» выведен в продажу один из последних объектов — небоскреб ОКО. Это многофункциональный комплекс, включающий офисную, рекреационную, гостиничную и жилую части. Мы будем говорить преимущественно о последней, представленной 400 апартаментами.



Остаться жилым
Как-то так само собой получилось, что апартаменты в ММДЦ «Москва-Сити» превратились в отдельный сектор рынка. Даже аналитики, приводя средние цены на элитное московское жилье, обычно оговариваются: «Без учета „Москва-Сити“». Никто, собственно, не сомневается, что апартаменты в главном деловом центре столицы относятся именно к элитному сектору. Просто это именно отдельный рынок.

И дело не в том, что апартаменты формально считаются коммерческой (то есть нежилой) недвижимостью. То, что в них нельзя прописаться, то есть зарегистрироваться, давно уже не останавливает покупателей, подавляющее большинство которых имеет еще не одно место для проживания в городе и за городом. Просто «Москва-Сити» — это действительно город в городе, это особая среда обитания.

Между прочим, не только в начале планирования ММДЦ, то есть в середине

1990-х, но и десять, и даже пять лет назад никто не думал, что «Москва-Сити» превратится если не в жилой квартал, то в комплекс зданий со значительной жилой составляющей. Апартаменты здесь планировались как гарнир к основному офисному блюду, а скорее как изысканная и отчасти экзотическая пищевая добавка. Однако кризис внес коррективы в первоначальные планы девелоперов. Многие стали перепрофилировать офисы в апартаменты, поскольку жилая недвижимость пользовалась повышенным спросом даже в кризис, в отличие от коммерческой.

И вот что получилось: если в первых, ранних проектах «Москва-Сити» жилая часть планировалась как «сопутствующая», то в тех, что выходят на рынок сейчас, она уже полноправная и даже основная часть проекта.

Вот с этой точки и рассмотрим новый проект компании Capital Group под названием ОКО.

Сверху видно

Сначала — о названии. В общем-то глубинная идея неймеров понятна: с 300-метровой высоты небоскреба будут видны вся столица и часть Подмоскovie. Правда, после лондонского «глаза» от этого названия поневолье ждешь чего-то округлого. А здесь две башни — 49-этажная офисная и 85-этажная жилая, соединенные общим стилобатом — прозрачным кристаллом, в котором как раз и расположится рекреационно-спортивно-сервисная часть. Впрочем, и прямоугольниками эти башни не назовешь: они как бы слегка закружены вокруг своей оси. Это одновременно создает необычный визуальный эффект и позволяет обитателям апартаментов не заглядывать в окна соседней офисной части. Как, впрочем, и наоборот. Так что внешний облик более или менее отвечает названию.

Однако представьте себе картинку. Встречаются два приятеля. Один другому говорит: «Я квартиру купил». «Где?» — «В «Оке». — «В реке, что ли?» Вообще, это название куда лучше читается и произносится на английском. Там и падежей нет, и слышится приятное «O'Key». Подозреваю, что название придумали какие-нибудь американские неймеры, так же, как автором проекта выступило американское архитектурное бюро SOM (Skidmore, Owings and Merrill).

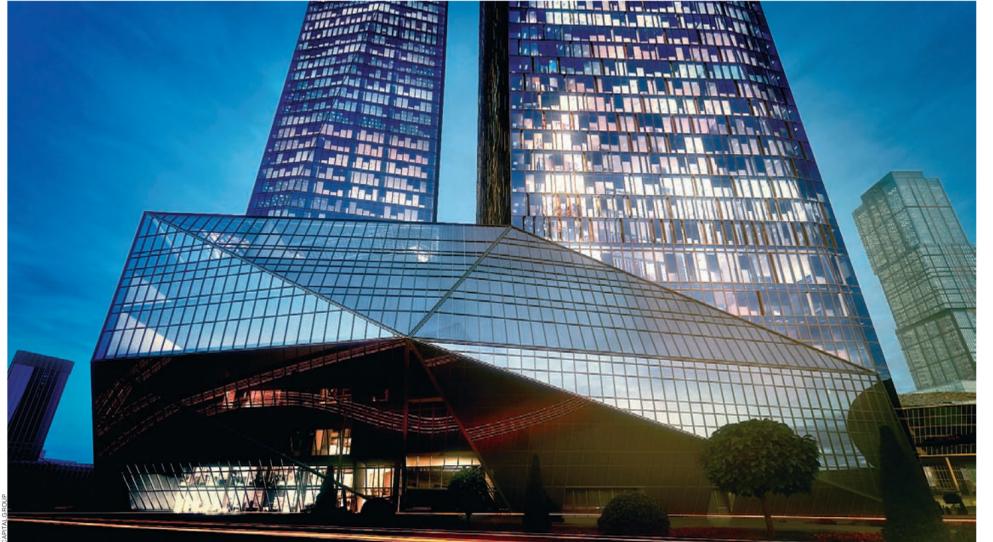
Впрочем, тот парень, который купил квартиру в «Оке», сможет не ответить на вопрос, а просто показать пальцем: этот небоскреб будет виден едва ли не с любой точки центра Москвы.

Пространство для жизни

Пожалуй, главная новость проекта Capital Group — то, что он создается специально для жизни различных категорий покупателей, в том числе семейных. Между прочим, это единственный небоскреб в «Москва-Сити», который имеет пусть небольшой, но собственный двор-садик. С ландшафтным дизайном, естественно.

В стилобате-кристалле будут сосредоточены многочисленные сервисно-развлекательные и спортивные заведения: рестораны высокой кухни и бары, современный фитнес-центр с бассейном и SPA, открытые теннисные корты, конференц-зал и зал для приемов, частный кинозал.

Жилая башня — это пирамида различных видов недвижимости. С 8-го по 15-й этаж — пятизвездный отель мирового уровня. Следующие десять этажей — апартаменты под управлением того же опе-



ратора. Это площадка для частного инвестора. Каждый может приобрести здесь номер площадью от 67 до 167 кв. м и получать доход от сдачи в аренду, не прикладывая к этому ни малейших усилий — все заботы об этом возьмет на себя отельер. Поднимаемся выше (на отдельном лифте, разумеется) и попадаем в первую жилую зону — с 28-го до 45-го этажа.

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ОКО

Местоположение	ММДЦ «Москва-Сити», участок №16
Этажность	49–85
Высота здания (м)	300
Количество апартаментов	400
Количество машиномест	3900
Площади апартаментов (кв. м)	77–300
Площади пентхаусов (кв. м)	1150
Цена (\$/кв. м)	7000–20 000
Срок окончания строительства	четвертый квартал 2015 года
Застройщик и продавец	ООО «Капитал Групп»

Она называется Horizon level, и название вполне точное: даже с нижнего, 28-го этажа можно увидеть горизонты столицы. На «линии горизонта» можно приобрести как небольшую квартиру площадью 79–94 кв. м, так и вполне солидные апартаменты до 189 кв. м с окнами на две стороны. Всего на этаже восемь квартир.

Примерно такая же планировка и следующего уровня — Meridian, но обзор еще шире, а горизонты — еще отдаленнее. Этот уровень доходит 64-го этажа.

А выше — Apogee level, то есть апогей, вплоть до 82-го этажа. Здесь уже зона резиденций: на каждом этаже всего четыре квартиры площадью от 228 до 300 кв. м, естественно, каждая — с видами на две стороны света. А некоторые с учетом закрученности здания, о которой мы говорили выше, — даже на три.

Но настоящий «апогей» все же выше — на 84–85-м этажах, где расположены все-таки две представительские квартиры-резиденции.

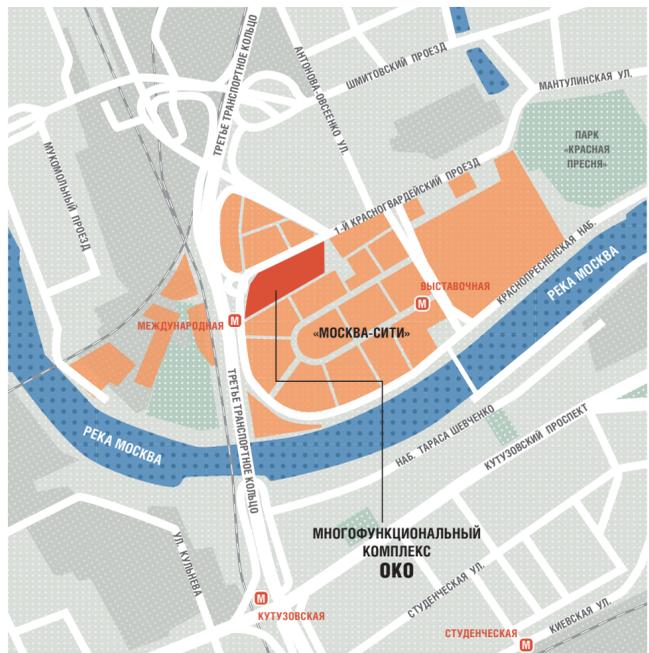
Все. Выше — только звезды.

И вот еще одна новость: все квартиры в небоскребе ОКО сдаются только с отделкой. Причем отделкой высшего уровня: паркет из массива американского ореха, гранитная столешница в кухонной зоне, мебель для кухни и ванных комнат от итальянской Kifra. Это один из немногих случаев на нашем рынке, когда покупатель получит не полуфабрикат в виде голых бетонных стен, а готовую к проживанию элитную квартиру.

И о ценах. Сейчас, когда строительство ведется на уровне 13–14-го этажа, нижняя цена квадратного метра составляет \$7 тыс.

Это примерно соответствует цене новостройки комфорт-класса в не самом центральном районе столицы. А верхняя цена новая граница (то есть в пентхаусах) — \$20 тыс. По расчетам девелоперов, к 2015 году, когда будет полностью закончено строительство, цена возрастет минимум в два раза. Имеется в виду рост только за счет увеличения готовности объекта, при условии что рыночная ситуация не изменится ни в ту, ни в другую сторону.

Михаил Полинин



МЕРКУРИЙ СИТИ

Москва

Апартаменты

с эксклюзивным дизайном

Выдающаяся архитектура
Захватывающие виды Москвы
Безупречный сервис

(495) 651-651-0
www.mercury-city.com

8 800 555 55 50 www.sberbank.ru
ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России №1481 от 08.08.2012

Соинвестор проекта ООО «ПромТехноКом»

ДОМ ДЕНЬГИ

Колебания вместе с курсом

ипотечное кредитование

Ипотека в иностранной валюте, столь популярная до кризиса, теперь стала привилегией покупателей дорогой недвижимости. Массового заемщика отпугивает риск роста курса иностранной валюты относительно рубля, который для многих стал неприятным сюрпризом четыре года назад. Вместе с тем в краткосрочной перспективе при стабильном или укрепляющемся курсе рубля ипотека в иностранной валюте все же выгодна за счет низкой процентной ставки и снижения платежа из-за курсовой разницы.

Риски сохраняются

В последнее время покупка квартиры, как правило, обходится без кредита в иностранной валюте. По данным Банка России, за первое полугодие 2012 года в стране было выдано всего 824 валютных ипотечных кредита суммарно на 6,4 млрд руб., тогда как в рублях — 294,6 тыс. кредитов на сумму более 12,4 трлн руб. Доля валютных кредитов в общем объеме ипотеки составляла на 1 июля всего 1,5%. Стоит вспомнить, что еще четыре года назад на долю кредитов в иностранной валюте приходилось, по данным Банка России, почти 14% объема российской ипотеки. Время массовой выдачи таких кредитов закончилось с кризисом 2008 года, когда курсы валют выросли на несколько десятков процентов, а платежи по ним увеличились чуть ли не в геометрической прогрессии. Речь идет не только о кредитах в долларах и евро, но и в швейцарских франках и японских иенах.

«До кризиса некоторые заемщики брали кредиты в японских иенах и швейцарских франках, польстившись на низкий процент, предлагаемый банками по таким продуктам, — напоминает руководитель аналитического центра АИЖК Анна Любимцева. — Однако валюта, в которой был заключен кредитный договор, в кризисный период существенно подорожала относительно рубля. Причем в ряде случаев общий долг по кредитному

договору превысил стоимость подешевевших в кризис квартир. Так как основная масса заемщиков по указанным кредитам получала зарплату в рублях, то осуществление выплат по данным кредитам стало для них затруднительным».

Эксперты в один голос говорят о сохраняющейся рискованности кредитования в валюте, связанной с вероятностью курсовых колебаний. «Изменения макроэкономических условий зачастую приводят к резким и значительным колебаниям курса в сторону увеличения. Как следствие, может значительно вырасти ежемесячный платеж, порождающий ряд негативных последствий для заемщика: возрастает нагрузка, и заемщик не может обслуживать кредит, а банки, особенно в кризис, не всегда идут навстречу заемщику в его просьбах, например отложить погашение основного долга или перевести кредит в рубли», — отмечает генеральный директор корпорации «Баркли» Аркадий Акимов.

Валюта — привилегия богатых

Тем не менее банки усердно предлагают ипотечные кредиты в иностранной валюте: по данным АИЖК на сентябрь, среди 68 наиболее активных игроков рынка ипотечного кредитования кредиты в долларах выдают 30 банков, в евро — 17 банков. По данным информационного портала Банки.ру, можно выбрать

из 210 кредитных программ в долларах и из 103 — в евро.

Однако сейчас такие кредиты востребованы разве что при сделках с недвижимостью премиум-класса или покупке жилья теми, чей доход номинирован в иностранной валюте, например работающими в России иностранцами. «Доля таких кредитов в высоком бюджете достаточно велика: она составляет более половины кредитов на сумму выше \$1 млн, — уточняет управляющий партнер компании EVANS Анна Левитова. — При этом важно отметить, что доля сделок с кредитованием в высоком бюджете значительно снизилась по сравнению с докри-

зисным периодом и полученные кредиты на суммы более \$2 млн сейчас встречается редко. Участники рынка отмечают также, что кредитные средства в финансировании таких сделок составляют обычно менее 50%. «В сегменте дорогого жилья в основном сделки с привлечением кредитных средств в иностранной валюте совершаются при приобретении квартир стоимостью \$1,5–2 млн, кредит оформляется на сумму от \$500 тыс. до \$700 тыс., — приводит данные директор департамента продажи квартир Penly Lane Realty Александр Зиминский. — При покупке более дорогих квартир доля кредитных

средств увеличивается. В портфеле нашей компании есть сделка, когда при приобретении квартиры стоимостью около \$5 млн был оформлен кредит на \$3 млн, но такие случаи единичны. Некоторые банки прямо указывают, что кредиты в иностранной валюте — прерогатива состоятельных заемщиков. Райффайзенбанк, например, выдает ипотеку в иностранной валюте только в Москве и Петербурге есть заемщики, доход которых номинируется в иностранной валюте, поэтому мы предлагаем им взять ипотеку в валюте заработной платы, — поясняет начальник управления развития ипотечного кредитования Райффайзенбанка Анастасия Перегримова. — Кроме того, валютное кредитование исторически менее распространено в регионах и более распространено в Москве и Санкт-Петербурге».

Вести рискованную игру с курсами валют по ипотеке могут и те, для кого кредит не становится тяжелым бременем. «Я бы советовал брать ипотеку в валюте лишь тем заемщикам, у которых либо доходы по-прежнему номинированы в этой же валюте, либо тем, у кого платежи по ипотеке составляют незначительную часть регулярного дохода — процентов 15–20», — говорит председатель совета директоров компании «ВСК-Ипотека» Владимир Лопатин.

Дешевле рубля

Основным преимуществом кредитов в иностранной валюте всегда была невысокая ставка, которая может быть ниже ставки по рублевому судам на несколько процентных пунктов. Средние ставки по кредитам в иностранной валюте составляют, согласно расчетам Банка России, 9,6% годовых,

в то время как ставка по рублевой ипотеке — 12,3% годовых. Сбербанк предлагает кредиты в иностранной валюте на покупку готового или строящегося жилья под 11–12% в зависимости от суммы первоначального взноса и срока кредитования для клиентов, получающих заработную плату на счет карты/вклада, открытый в банке, а также для приобретения недвижимости, построенной с участием кредитных средств банка. Для остальных клиентов стоимость кредитов увеличивается на 1 процентный пункт или на 0,5 процентного пункта, если клиент — сотрудник аккредитованных в Сбербанке компаний. При прочих равных условиях ставки по рублевым кредитам по стандартным программам на приобретение жилья на вторичном рынке и в строящихся домах Сбербанка колеблются в пределах 13–14% годовых. До регистрации залога действует надбавка к базовой ставке в размере 1 процентного пункта. ВТБ 24 также предлагает одинаковые ставки по кредитам на вторичном рынке и на квартиры в новостройках — 8,95–11,15% годовых в зависимости от размера первоначального взноса и срока кредитования. До регистрации ипотеки ставка увеличивается на 0,25 процентного пункта. При этом по рублевым кредитам на аналогичные цели ставки ВТБ 24 составляют 9,9–14,95% годовых.

У Газпромбанка кредиты в иностранной валюте на приобретение городской жилой недвижимости на вторичном рынке стоят от 10,5% годовых, столько же стоят кредиты в новостройках: после регистрации залога стоимость кредита — от 11,5% годовых.

Как правило, по кредитам в иностранной валюте банки готовы выдавать меньшие сум-

мы, чем по рублевым, требуя одновременно повышенного первоначального взноса. Сбербанк готов выдавать в иностранной валюте кредиты на сумму от \$1,4 тыс. или €1 тыс., первоначальный взнос — 15% от суммы кредита. ВТБ 24 выдает в долларах и евро не более 75% от стоимости приобретаемой недвижимости, в то время как по рублевым кредитам минимальный первоначальный взнос составляет 10%. Райффайзенбанк — от \$15 тыс., €9 тыс., первоначальный взнос — от 25% от стоимости приобретаемой квартиры. В то время как в рублях Райффайзенбанк готов выдать кредит при первоначальном взносе 15% на сумму от \$15 тыс. до \$900 тыс. Юникредит банк — от \$1 млн и €660 тыс., при этом первоначальный взнос будет больше, чем 20%, установленных для рублевых кредитов. Газпромбанк выдает в кредит сумму от 600 тыс. до 45 млн руб. при условии внесения заемщиком не менее 15% стоимости недвижимости.

Ставка ниже, сроки меньше

Даже с учетом высоких рисков при соблюдении определенных условий ипотека в иностранной валюте может обойтись грамотному заемщику дешевле рублевых кредитов. Экономия возможна за счет снижения ставок по таким кредитам и при благоприятных колебаниях курса валюты. По словам Анны Левитовой, низкая ставка — основное преимущество кредитов в иностранной валюте. «В Банке Москвы, например, ставки по кредитам на вторичную недвижимость в долларах составляют от 9,55%, а в рублях — от 12,1%, причем сегодня и та, и другая ставки зачастую превышают рост цен на купленную в кредит недвижи-

мость, за исключением редких случаев и специальных обстоятельств». Правда, основным условием получения выгоды, а не убытков, по словам экспертов, является как можно меньший срок кредитования, нивелирующий риск неблагоприятных курсовых колебаний. «Допустим, клиент решает взять кредит в 3,1 млн руб. или \$100 тыс. на пять лет, при этом \$1 равен 31 руб. и ставка по кредиту в рублях — 12% годовых, в валюте — 8% годовых, — объясняет заместитель председателя правления СДМ-банка Сергей Козлов. — В результате ежемесячный платеж составит по рублевому кредиту округленно 70 тыс. руб., по долларовому — \$2,06 тыс. (то есть 64 тыс. руб. при неизменном курсе). Экономия составит 6 тыс. рублей в месяц, а в случае укрепления рубля — и больше. Правда, из суммы экономии нужно не забыть вычесть расходы на конвертацию».

И все же эксперты напоминают, что риски колебаний курса валют по-прежнему чрезвычайно высоки. В случае укрепления иностранной валюты рост ежемесячного платежа не только перекроет экономии, но и может привести к убыткам. «Такая экономия может быть легко нивелирована невыгодными для заемщика колебаниями курсов валют, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации, — предупреждает Анна Любимцева. — Заемщик должен понимать, что если кредит взят в иностранной валюте, а зарплату заемщик получает в рублях, то его платеж по кредиту может заметно вырасти в случае роста курса валюты кредитования. Именно поэтому все эксперты рекомендуют заемщикам брать кредит только в той валюте, в которой они получают основной доход. В приведенном выше примере расходы по кредиту в валюте будут сопоставимы с расходами по кредиту в рублях при курсе 34 руб. за \$1 (70 тыс. руб. разделить на \$2,06 тыс.). При курсе выше 34 руб. за \$1 расходы на обслуживание валютного кредита превысят расходы на обслуживание рублевого кредита».

Банкиры пока не выдают предосторожности для восстановления массового ипотечного кредитования в иностранной валюте. «Все еще остаются существенными риски, с которыми сопряжено ипотечное кредитование в иностранной валюте, — говорит заместитель председателя правления Международного банка развития Светлана Бахарева. — Прежде всего это касается самих заемщиков: при росте курса доллара у заемщика, имеющего рублевый доход, каждый платежный период увеличивается долговая нагрузка, что может привести к весьма плачевным последствиям — невозможности добросовестного обслуживания кредита. Это автоматически отразится и на кредитной организации. При массовом кредитовании такого рода масштабы бедствия понятны. И опыт 2008–2009 годов тоже всем хорошо известен».

Максим Яковлев



Сергей Сенин

ЛУЧШАЯ ЦЕНА НА БИЗНЕС-КЛАСС В МОСКВЕ



м. Речной вокзал

от 95 000 руб./м²

214 Ф3

10 МИНУТ ПЕШКОМ ОТ МЕТРО

ВИДОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ С ПАНОРАМНЫМ ОСТЕКЛЕНИЕМ

ЗАКРЫТАЯ ТЕРРИТОРИЯ И ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ

СОБСТВЕННЫЙ СПОРТИВНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС

495 983-3000

ЗАО «МФК «ГРАС». Проектная декларация на сайте www.flotiliya.com

Новый дом бизнес-класса в ЦАО!

Верхняя Красносельская ул., 19А

Высокая стадия готовности!

- 14-этажный жилой комплекс на 182 квартиры
- 1-4-комнатные квартиры от 52 до 159 кв.м
- Огороженная и охраняемая территория
- 3-уровневый подземный паркинг на 311 м/м
- Детский сад, фитнес-центр, консьерж
- Ипотека без поручительства и залога*



EST-A-TET®
ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

www.domshater.ru | (495) 223 8888

* содействие в получении. Проектная декларация на сайте www.domshater.ru

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Опасный вирус

промоуш

Возрастающая конкуренция вынуждает девелоперов все чаще идти на нестандартные рекламные шаги и использовать в своей рекламе агрессивные, а порой и вовсе провокационные образы и слоганы в надежде победить в борьбе за клиента с деньгами. Часто эффект от такой рекламы может оказаться противоположным ожидаемому.

Процесс пошел

Вирусная или агрессивная реклама уже давно используется во всех отраслях рынка, направленных на конечного потребителя. Что стоят такие слоганы известных сетей, как «Сосу за копеечку» в рекламе пылесосов от «Эльдорадо» или «В магазинах „Евросет“ цены просто...» от одноименной компании. Рекламу с провокационным или сексуальным подтекстом в начале 2000-х годов использовали очень многие продавцы товаров народного потребления. До определенного момента девелоперы и риэлторы оставались в стороне от этой моды, традиционно стараясь рекламировать свои продукты более традиционными способами. Однако первые нотки агрессивности появились на этом рынке еще в середине «нулевых». Правда, в то время они встречались крайне редко и воспринимались как эпатаж владельцев или топ-менеджеров компаний.

Во времена финансового кризиса экспериментировать с рекламой игроки рынка недвижимости боялись, поэтому новый виток «креатива» пришел на рынок лишь в 2011–2012 годах. Этот тренд массово на рынке зародила компания «Мортон», разместившая в Москве сотни рекламных щитов с полуобнаженными сотрудниками компании и слоганом «Надолго не задерживаются», что вкупе с картинкой вызывало у зрителей самые разные ассоциации. Как признают эксперты, вследствие этой акции узнаваемость бренда девелопера существенно выросла, а эту кампанию еще долго обсуждали не только специалисты, но и простые люди.

Естественно, столь смелый шаг одного из лидеров рынка не остался незамеченным менее крупными игроками, которые тоже решили в той или иной степени перенять удачный опыт старших товарищей и поиграть с провокационной рекламой. Так, например, на улицах Москвы появилась реклама жилого комплекса «Ольховка» от группы «Ремикс»: на плакатах были изображены две части девушки, нижняя из которых бежала в сторону строящегося дома, а верхняя — продолжала оглядываться в по-

исках своих ног. Эта «шедевральная» картина венчалась незамысловатым слоганом «Не успеешь оглянуться — все квартиры разойдутся». Правда, успеха эта акция не имела, так как вызвала негатив даже среди самой лояльной и креативной части профессионального сообщества. Ну и венцом всего стали появившиеся в сети макеты рекламных щитов поселка «Чеховские дачи», на которых в сосновом лесу за забором поселка виднелась полуобнаженная девушка, а на самом заборе был написан слоган «Сосну каждому покупателю», который, естественно, был воспринят наблюдателями в соответствующем контексте.

Тем не менее, за исключением «Мортон», моду на провокационную или сексуальную рекламу не перенял никто из крупных девелоперов. Лишь «ДОН-Строй» осенью 2012 года решил выделиться на фоне конкурентов и разместил в Москве сотни рекламных щитов «Москва „ДОН-Строй“ строилась», что вызвало серьезную критику со стороны горожан и старожилов рынка (в результате компания поменяла слоган на более политкорректный «Москва „ДОН-Строй“ строилась»). Другие же крупные девелоперы по-прежнему остались верны «семейному» стилю позиционирования своих компаний. Кто же все-таки прав и уместны ли «сосны» на рынке недвижимости?

Это заразно?

«Секс продавал, продает и будет продавать. Сколько бы мы ни говорили о пошлости, повторах и неудачных слоганах», — написал недавно в отраслевом маркетинговом сообществе на Facebook основатель рекламного агентства New Today Вадим Васильев, приведя в пример ряд рекламных кампаний, которые делала для различных застройщиков его фирма. Правда, оговаривался ранее в том же сообществе господин Васильев, немногие девелоперы готовы к такой рекламе: «Многие просили рекламу „как у „Миракса“», но, только почуввав провокацию в креативе, отказывались в пользу красивых, но простых концептов». «Конкуренция во всех сегментах рынка не-

движимости постоянно растет и становится все жестче, а соответственно, растет и число рекламных сообщений. Чтобы не затеряться в этом потоке, застройщики пытаются выделиться и ставят на беспроигрышный вариант — агрессию и сексуальность. В основе своей реклама и должна затрагивать базовые инстинкты человека. А там все то же самое, что и тысячи лет назад: еда, сон, удовольствие, инстинкт продолжения рода (читай — сексуальный подтекст)», — говорит директор инвестиционного департамента Tektа Group Роман Семчишин. По его словам, сексуальный подтекст в рекламе продает и продает гарантированно хорошо, если реклама сделана грамотно и подана красиво. Отчасти согласен с этим посылом и гендиректор «Домус Финанс» Павел Лепиш: «На сегодняшний день общий рекламный рынок и так слишком агрессивен, на потребителя направлен очень большой информационный поток. В связи с этим девелоперы, которые раньше использовали в рекламе классические ходы — дом, цена и телефон, потерялись на общем фоне. Рынок изменился, и в соответствии с его веяниями необходимо как-то выделяться на общем фоне. Рынок FMCG задает в рекламе общий тон, и недвижимость стала перенимать провокационный опыт из других сегментов».

Директор по развитию и рекламе DNA Realty Евгений Гуца убежден, что со временем провокационной рекламы на рынке недвижимости будет появляться все больше, а консерватизм и стандартность уже не будут давать должного эффекта. «Взять хотя бы пример тех же „Чеховских дач“: мало кому известный поселок вдруг сразу стал узнаваем на рынке, пусть и не с позитивной для многих точки зрения. При этом объем затрат на достижение такого эффекта был существенно ниже, чем у конкурентов, использующих стандартные рекламные образы», — констатирует эксперт. «Что касается эротических образов, красивых женщин в рекламе — они всегда привлекают внимание, это чистая психология. Использование юмора, например, в рекламных роликах на фоне негатива в новостях отвлекает и вызывает положительные эмоции», — добавляет Павел Лепиш. «Одна из важных тактических целей такой рекламы — запустить „вирусный“ механизм, чтобы как можно больше потенциальных потребителей рекламируемого продукта (в нашем случае это квартиры) оценили качество продаваемого продукта и запомнили как название компании, так и названия рекламируемых объектов. Как только эта цель достигнута, включается механизм сарафанного радио и инфор-

мацию о «той самой рекламе» узнают десятки тысяч людей. Как итог, растут узнаваемость бренда и аудитория потенциальных покупателей», — подытоживает Роман Семчишин.

Главное — не переборщить!

Другое дело, что у многих экспертов возникает вопрос уместности такой рекламы в различных секторах рынка недвижимости и гармоничности ее использования. «Агрессивная и даже провокационная реклама с использованием сексуального подтекста имеет место быть, более того, ее корректное применение может позитивно сказаться на продажах. Самое главное, чтобы компания не допускала перебор и, соответственно, дурных ассоциаций», — предупреждает гендиректор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталев. «Стоит четко разделять, на кого именно рассчитана агрессивная реклама. Если это массовый рынок, то главная цель рекламы — обратить на себя внимание, вызвать реакцию потенциального потребителя, чтобы тот захотел узнать, что это за продукт. На сегодняшнем повышенном информационном и рекламном фоне порой только провокационная реклама и может «сработать», — говорит гендиректор компании «Высота» Ирина Харченко. А вот в сегменте коммерческой или элитной недвижимости злоупотреблять провокационной рекламой рискованно, а эффект от ее использования следует многократно проверять на целевых фокус-группах, уверен Евгений Гуца.

«Есть один сегмент, в котором агрессивная реклама категорически противопоказана, — элитная недвижимость и вообще элитный сегмент. Здесь реклама должна быть аккуратной, ненавязчивой и обладать чувством стиля. Такая реклама в принципе не будет массовой, не должна содержать грубой провокации, вызывать неприятные ассоциации, быть любовной или написанной „шершавым языком плаката“. Реклама элитного продукта обязана соответствовать самому продукту, концепции бренда, звучать и выглядеть красиво, дорого и стильно», — говорит коммерческий директор Village Estate Павел Трэйвас. «Если говорить про рынок дорогой недвижимости, то здесь требуется более тонкая настройка. Реклама может быть провокационной, но она должна быть креативной, остроумной и обязательно художественно исполненной», — соглашается Ирина Харченко.

«Если форма рекламы товара или услуги релевантна потребностям и ожиданиям покупателя, то агрессивный характер или скрытая манипуляция в сознании будут нивелированы. Если же потребитель не пони-

мает или не принимает транслируемые в рекламе ценности, то любая реклама может казаться как минимум навязчивой и раздражать», — поясняет директор по связям с общественностью ГК МИЦ Ольга Новицкая. «Самая крутая реклама была у ЖК „Золотые ключи“. На ней был изображена сексапильная девушка, а внизу был слоган: „Она купила квартиру №20. №19 и №21 еще свободны!“ Это хорошая реклама, которая запомнилась и имела прямое отношение к продукту», — вспоминает гендиректор Tweed Ирина Могилатова. «Если проект действительно хорош, то активная реклама увеличит продажи минимум на треть. Особенно она помогает, когда проект буксует. Агрессивная реклама вкупе с интересной скидкой может очень сильно подстегнуть продажи. Но это верно только по отношению к качественному продукту — некачественный агрессивная реклама просто похоронит: клиент, увидев его своими глазами, разочаруется и в конкретном предложении, и в самом застройщике», — высказывает свое мнение Павел Трэйвас.

Тонкая грань

Впрочем, среди опрошенных экспертов есть и те, кто категорически отказывается от провокационной рекламы в принципе. «Недвижимость — это отрасль консервативная, а Россия действительно в значительной степени страна патриархальная, поэтому считаем агрессивную и провокационную рекламу в нашей отрасли неуместной и таковую не используем. Покупка недвижимости — это покупка жизни, суммы очень значительны, а продукт жизненно необходимый и жизненный цикл его длинный», — уверен директор по маркетингу Urban Group Леонард Блинов. «Агрессивная и провокационная реклама вполне уместны на рынке товаров широкого народного потребления, где покупки часто эмоциональны, сам товар не является жизненно необходимым, стоимость его невелика, а жизненный цикл короткий. Съел, выпил, попользовался и выбросил — там такая реклама работает». По его мнению, рекламодатель, использующий сексуальную или провокационную рекламу, несет при этом серьезный репутационный риск: узнаваемость компании повыситься может значительно, но совсем в другом контексте, который скорее оттолкнет покупателей от компании, а не привлечет в нее новых.

«Рынок недвижимости слишком консервативен, немногие застройщики рискнут играть с потребителем, и не каждый потребитель адекватно воспримет подобного рода рекламу. С одной стороны, в рамках высо-

кой конкурентной среды вызывающая реклама может дать свои плоды: повысить узнаваемость бренда, привлечь внимание к объекту, но не гарантировать поток клиентов и в конечном счете прибыль», — полагает Ольга Новицкая. «Недвижимость — это дорогая покупка, требующая респектабельной, консервативной рекламы. А агрессивная реклама ориентирована на более молодую публику, которая зачастую неплатежеспособна. Возникает диссонанс: реклама ориентирована не на ту целевую аудиторию, которая готова совершить покупку», — соглашается гендиректор МИЭЛЬ — Загородной недвижимости Владимир Яхонтов. Однако он признает, что провокационную рекламу можно использовать для достижения краткосрочного эффекта, чтобы выделиться на фоне однопозиционных конкурентов.

Впрочем, управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев не видит опасностей в использовании девелоперами провокационной рекламы: «У определенной части населения, конечно, подобные приемы в рекламе вызывают неприятие, однако вряд ли повлияют на принятие решения при выборе застройщика. При покупке квартиры для покупателя главными критериями выбора являются соотношение „цена-качество“, местоположение объекта, репутация застройщика. А использование сомнительных с точки зрения этики приемов в рекламе не занимает столь значительное место». «Я думаю, что использование провокационной рекламы будет приносить все меньше и меньше пользы заказчику просто потому, что потребитель устал. Раздражает мелькание ярких образов, причем реакция может быть вплоть до отторжения и нежелания совершать покупку товара конкретного бренда», — возражает ему Наталья Кац.

И все же большинство экспертов считает, что периодически и аккуратно использовать такую рекламу все-таки можно и нужно даже в глубоко консервативной России. Главное — не переступить границу. «Грань между агрессивной рекламой, которая продает и идет на пользу, и пошлостью, которая вредит имиджу, тонкая. Найти ее — задача специально обученных профильных специалистов, маркетологов, специалистов по продвижению и рекламе, обладающих хорошим вкусом и тонким чутьем потребностей своей аудитории», — предостерегает от опрометчивых шагов девелоперов Леонард Блинов. Впрочем, с любовью, в том числе рекламными, «вирусами» лучше не шутить, чтобы они не мутировали и не вышли из-под контроля.

Антон Черниговский



садовые кварталы



НОВАЯ ФАМИЛЬНАЯ ДРАГОЦЕННОСТЬ

Комплекс клубных домов «Садовые Кварталы» сочетает в себе все, что представляет особую ценность для жителя мегаполиса. Современная авторская архитектура и продуманная до мелочей комплексная территория в самом центре Москвы становятся здесь единым пространством для жизни и отдыха. Стать хозяином этого пространства — истинная привилегия, ценность которой будет возрастать год от года.

КВАРТАЛ КЛУБНЫХ ДОМОВ НА ФРУНЗЕНСКОЙ

(495) 755 88 87 sadkvartal.ru

Проектная декларация на сайте
ОАО «Садовые Кварталы» РЕКЛАМА

ДОМ архитектура

Подмосковье ШАЛЕет

рельеф

(Окончание. Начало на стр. 1)

Такой характер земельного участка потребовал некоторых нестандартных решений — в частности, в склон был встроены многоярусный паркинг, играющий также роль подпорной стены, а его крыша образовала искусственную платформу для прогулочных зон, детских площадок и цветников.

«Активный рельеф участка — ситуация, как правило, эксклюзивная, — поддерживает коллегу Сергей Поприядухин, главный архитектор холдинга «СКМ Групп». — На участке с активным рельефом сложно привязать типовую застройку, в большинстве случаев необходима индивидуальная разработка проекта. Кроме того, активный рельеф участка ограничивает архитектора в выборе стилистики будущего строения. Согласиться, сложно представить классическую усадьбу с симметричной композицией фасада, размещенную на участке с активными перепадами высот. При разработке проекта дома, расположенного на активном рельефе, планировочная структура, как правило, становится частью участка, повторяя естественные перепады высот, например ниспадающая по склону. Террасирование — один из самых распространенных приемов, причем не только в планировании самого дома, но и в планировочной организации участка. Безусловно, такие строения обходятся дороже, учитывая необходимость в дополнительных мероприятиях, таких как лестницы, подпорные стены и другие способы организации комфортного и безопасного пребывания на участке. Однако результат такой работы при условии грамотного подхода превосходит все ожидания: интегрированный в естественный ландшафт дом получается запоминающимся и эксклюзивным. Безусловно, такой дом стоит дороже своих собратьев, выстроившихся рядами на ровной площадке, однако он способен подарить своему владельцу ту самую неповторимую атмосферу места, о которой так напышан сегодняшний потенциальный покупатель. Достаточно вспомнить старину Ф. Л. Райта с его «домом над водопадом», чтобы понять, что оно того стоит».

Нельзя не согласиться, что строительство поселка на неровном участке требует более тщательного и профессионального подхода как на этапе проектирования, так и на этапе геодезических и фундаментных работ. При устройстве фундамента дома на уклоне нужно обязательно учитывать тот факт, что под собственным весом дом, построенный на уклоне, будет всегда стре-



В поселке «Покровское-Рубцово» перепады высот достигают 60 метров, это обеспечивает прекрасные видовые характеристики. ФОТО ГРИГОРИЯ СОБЕНКО

миться съехать вниз. Поэтому фундамент дополнительно укрепляется и фиксируется.

По высокой планке

«Действительно, большие перепады высот всегда делают загородный проект уникальным, поскольку дают проекту большие возможности для видовых характе-

ристик. Благодаря им с традиционных в загородных домах балконов и террас открываются потрясающие виды. Не говоря уже о том, что рельефная местность дает возможность избежать эффекта «окно в окно». При этом наиболее удачным проектом будет тот, который максимально вписан в ландшафт и слит с природой, — со-

глашается Татьяна Румянцова, руководитель отдела продаж компании «Высота». — Однако стоит отметить, что строительство домов при больших перепадах высот имеет свои нюансы. Каждый участок требует проектирования уникального фундамента, который просто технически не может быть повторен в другом месте. Соответственно, индивидуальная привязка дома к участку добавляет стоимости к строительству дома. Так, возведение здания на сложном рельефе увеличивает себестоимость строительства примерно на треть. При этом продажная стоимость проекта увеличивается на все 50%. Кроме того, для проектирования на рельефной местности нужен максимум данных от геодезистов. На каждый дом нужно делать 3D-модель, чтобы понимать, к примеру, что его окна не упрутся в землю. В виду всего этого коттеджи на больших перепадах высот априори недешевые, это эксклюзивный продукт, который покупают состоятельные люди, готовые за это платить».

«Надо отметить, что Россия — страна со своеобразным вкусом и предпочтениями потребителей в возрасте от 50 и выше склоняются в пользу архитектуры в классическом стиле, барокко и модерн, — считает Андрей Соловьев, руководитель отдела загородной недвижимости компании Knight Frank. — Вместе с тем и у нас актуальны те же тенденции, что и во всем мире, ведь современная архитектура — это большие панорамные окна, светлые большие помещения, открытые пространства первого этажа, много эффективного пространства для вспомогательных помещений дома. Проект архитектора Скуратова 20'71 в свое время просто взорвал рынок, он успешно реализован. К интересным предложениям можно отнести поселок «Покровское-Рубцово» (Новорижское шоссе), где современные формы, резкие перепады высот, безусловно, придают особый эффект, влияющий на видовые характеристики. Отметим бы еще один яркий строящийся поселок на Новой Риге — Chateau Souverain».

Елена Первакова, генеральный директор SOHO Estate, в качестве примеров коттеджных поселков, где есть участки с искусственными либо природными рельефами упоминает «Покровское-Рубцово», «Кристалл Истра», «Резиденция „Рублево“», «Новые Вешки», «Элитный коттеджный поселок „Покровское-Рубцово“» находится на правом холмистом берегу реки Малой Истры, его рельеф изрезан оврагами. Он расположен на территории 41 га, большую часть которой занимает многолетний лес. В коттеджном поселке «Кристалл Истра» часть домов находится на высоком берегу Истры, соответственно, участки также име-

ют рельефную форму. Там перепады высот достигают 50 м, что позволило некоторым жителям сделать дома, встроенные террасами в ландшафт, а на первом уровне организовать большой бассейн. Получилось очень интересно и красиво. В поселке «Резиденция Рублево» дома расположены на искусственных возвышенностях с открытым доколом, такие же предложения сегодня есть и в коттеджном поселке «Новые Вешки» (дома с walk out), — дала краткую характеристику эксперт.

«Даже при наличии не очень большого уклона его можно интересно обыграть, создав комфортные условия для проживания, — подчеркивает Дмитрий Котровский. — Например, мы строим наш поселок Fortops.ru на 24-м км Калужского шоссе неподалеку от деревни Былово. Участок земли, на котором возводится поселок, имеет перепад высот около 25 м. При проектировании поселка мы использовали этот факт как преимущество, позволившее нам обеспечить каждому домовладельцу отличные видовые характеристики. Дома органично вписаны в природные террасы таким образом, что из окон каждого открываются живописные виды на зеленые просторы. В поселке нет заборов, из которых был бы вид на глухую стену или забор, жители видят перед собой простор, раздолье, перспективу».

Прочный фундамент

Модное и необычное направление в загородном коттеджном строительстве — «клонирование» западных стран или городов. Вместе с тем стиль «шале» оттачивался веками. Стоит напомнить, что он зародился в Савойе, старинной провинции на юго-востоке Франции, граничащей с Италией и Швейцарией, и вообрал в себя богатую историю альпийских гор и уникальных традиций жителей этой местности. Изначально альпийское шале — это надежно построенное из массивного бруса жилище, призванное защитить его обитателей от непогоды в горах. Строили дома из подручных материалов — дерева и камня. Благо и того и другого в альпийских горах имеется с избытком. Камень шел на постройку фундамента и цокольного этажа. Из дерева возводили мансардный этаж. Принцип «каменный низ, деревянный верх» в условиях горного климата был максимально оправдан. Дом прочно держался на сложном рельефе. К тому же каменным стенам не был страшен ни снег, ни дождь, ни сильный ветер. Деревянная же надстройка от капризов погоды страдала сильнее. Со временем древесина темнела и трескалась. Что, кстати, придавало домам-шале определенный суровый шарм.

За границей это надежное и практичное жилье, поэтому любая конструктивная деталь дома прежде всего функциональна. В зимний период на его кровле хорошо удерживается снег, за счет чего мансардный этаж получает дополнительное тепло. Просторные террасы, характерные для шале, также появились из практических соображений. С их помощью существенно увеличивается полезная площадь дома. Со временем облик шале менялся, приобретая кокетливые черты. Стены стали штукатурить, белить и декорировать росписью. Балконы и террасы украшали резьбой.

«Внутреннее убранство шале традиционно отличалось простотой и дышало особым уютом. В отделке интерьера преобладали все те же природные материалы — дерево и камень. Обитателей шале окружали простые и с любовью сделанные вещи — глиняная утварь, мебель из грубо обработанной древесины, пестрые тканые ковры на полу, множество милых сердцу безделушек. Подобная стилистика оформления пространства шале сохранилась до наших дней», — рассказывает Ирина Могиладова, генеральный директор агентства TWEED.

Эксперты рекомендуют российским домовладельцам таких домов не перегружать интерьер деталями, присущими современным архитектурным веяниям. В нем ни в коем случае не должно присутствовать ничего характерного для стиля «хайтек». Никаких конструкций из пластика, стекла, металла. Но вот что должно быть обязательно, так это легкий и изысканный камин — традиционный элемент альпийского жилища. Живой огонь не только согревает обитателей дома, но и создает уютную и романтическую атмосферу.

Что касается планировки, то при перепадах высот в доме, как правило, есть балконы и террасы, ценность которых намного выше, чем в домах на плоском рельефе, уточняет Татьяна Румянцова. Цокольные этажи в таких домах, с одной стороны, имеют окна и выход во двор, а с другой — утопают в земле, что дает этим помещениям дополнительные возможности: здесь можно размещать не только сауны или кинозалы, но и кабинеты, игровые комнаты или даже квартиры для взрослых детей с отдельным входом.

Конечно, архитектуру и концепцию современных поселков с таким форматом жилья адаптируют для России, но атмосфера все равно должна чувствоваться. И тогда можно будет смело утверждать, что в Подмосковье создано вполне западных уголков для проживания состоятельных людей.

Александр Шевчук

Нестандартный сад

ландшафты

Если вам достался участок земли с естественными перепадами высот, а не ровный, как футбольное поле, не спешите расстраиваться. Ландшафтные дизайнеры считают, что вам крупно повезло. Сад, выращенный на таком участке, приносит дополнительную стоимость домовладению, поскольку он уникален.

Чем сложнее — тем лучше

«Расстраиваться из-за неровного участка не стоит, — призывает Дмитрий Минчев, генеральный директор корпорации «Палисад». — Для ландшафтной компании со стажем подобные объекты не вызывают сложности в проектировании и реализации, наоборот, профессионалы с огромным интересом берутся за работу, потому что это всегда нестандартное применение стандартных решений».

И в самом деле, если задуматься, участок с большим перепадом высот, который ландшафтные дизайнеры называют объектом со сложным рельефом, дает возможность создать сад не по типовому безликому проек-

ту, а нечто уникальное, сад, который выигрышно подчеркнет достоинства ландшафта вашего участка. Остается только черпать идеи для вдохновения у профессионалов.

«Объект со сложным рельефом может представлять собой участок с огромной территорией, на котором перепад неочевиден, тем не менее дизайнер отметит для себя все нюансы местности и учтет их в работе над будущим проектом, — рассказывает Дмитрий Минчев. — Перед дизайнером стоит первоочередная задача — сделать объект удобным для владельца, и в итоге благодаря удобному на первый взгляд перепаду получается произведение искусства. Рабочая документация разрабатывается для любого рельефа, но в случае с перепадом высот документация и расчетам придадут большое значение, учитывая все риски. Для специалистов нашей компании сложностей в работе с подобными проектами не возникает, но зачастую начинающие дизайнеры забывают учесть близость расположения грунтовых вод или существующие коммуникации на объекте — в этом случае можно нанести больше вреда объекту, чем пользы».

А если вам досталась земля с небольшим уклоном, сад может мало отличаться от равнинного, вы легко можете обойтись без создания террас и подпорных стенок, удерживающих грунт. В таком случае, правда, стоит уделить серьезное внимание дренажной системе участка, ведь сам уклон способствует тому, что вода скапливается в низинах. При среднем уклоне уже никак не обойтись без сооружения подпорных стенок и террас, а устройство сада на крутом склоне потребует серьезных строительных работ.

Сад на склоне может быть в любой стилистике — от регулярного до пейзажного. Садовники рекомендуют создавать пейзажный стиль, но, если очень хочется, на террасах можно посадить и регулярный сад. Так, к примеру, созданы итальянские сады эпохи Ренессанса. Это прекрасные примеры садов на склонах, которые представляют собой каскады террас и лестниц.

Для создания проекта сада со сложным рельефом необходимо будет вначале на чертеже разделить его на зоны — террасы, укрепленные подпорными стенками и лестницами. Каждую террасу можно обустро-

ить по-своему, а дорожки свяжут эти участки между собой. Вдоль дорожек и на террасах можно будет разбить клумбы с цветами, кустами или хвойными растениями. Объединить сад в единое целое могут лестницы с перилами в одном стиле, садовые фонарики, продуманная подсветка растений.

Заказчики должны понимать, отмечают в компании «Палисад», что создание сада с террасами и садовыми постройками достаточно долгий технологический процесс. В зависимости от масштабов проекта все работы, включая проектирование и озеленение, могут длиться около года, в отдельных случаях — дольше.

Дорогой уголок

Однако усилия стоят того. Сад на участке со сложным рельефом создает дополнительную стоимость, поскольку его дизайн уникален и его сложно повторить или спутать с чем-то другим. Так, например, во время работ над одним из объектов компании ландшафтный архитектор и дизайнер придумали решение, как оживить пологий холм с домом на вершине: вокруг дома сформировали горизонтальную партер-

ную зону, далее перепад высоты в четыре метра был срезан с помощью подпорных стенок и возник двухуровневый участок. Подпорные стенки в данном случае выстроили в виде галереи. На самом низком уровне участка построили трот с беседкой в виде античной развалины некой башни.

Поскольку грунт на участках со сложным рельефом надо удерживать, склоны следует засаживать растениями с разветвленной корневой системой, чтобы избежать эрозии почв и оползней. Такие растения — это горизонтальные можжевельники, кипарисы, дерен, также как таким растениям относятся почвопокровные розы и многие другие.

«Холм с небольшим уклоном смогут удерживать своими корнями растения. Мы рекомендуем высаживать овсяницу луговую, мятликовку и другие злаки, а также газонные травы, которые создадут плотную дернину, или же посадить мавританский газон», — рассказывает Лолита Парамонова, исполнительный директор компании «Флориста».

Почвопокровные растения также удерживают дерн, отмечает специалист, на не-

большом склоне почву будут держать и группы крупных камней. Так, центром одной из композиций на террасе может стать огромный валун, который сложно было бы выкопать и вывезти с участка. Вместо этого можно посадить вокруг камня вертикальные и стелющиеся хвойные, лиственные деревья, а на склоне — стелющиеся кустарники.

Дорожки на таких склонах лучше делать не прямыми, а изогнутыми. На западной и восточной сторонах склона участка специалисты рекомендуют высаживать луковичные растения. На южной — розы, кипарисы, можжевельники. На северном, особенно тенистом склоне сажайте теневыносливые растения и хвойные. Здесь в низине почва может заболачиваться, и нужно смело сажать влаголюбивые растения: ирисы, осоку, хосту, папоротники, дербенник, калужницу. Выбирая растения для участка с уклоном, следует помнить, что наверху лучше высаживать растения, которые хорошо выдерживают засуху. В низине же хорошо приживаются растения, которым необходима плодородная почва.

Ольга Соломатина

Последние квартиры по отличной цене

ДОМ СДАН. ЗАСЕЛЕН. ИПОТЕКА.

**ПОСЛЕДНИЕ МЕТРЫ
В ПРЕСТИЖНОЙ МОСКВЕ!**

М Кунцевская **Е. Будановой 5**
улица

Молодо! Зелено! Выгодно!

961 40 09 564 88 78

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

В собственном даунхаусе

сектор рынка

(Окончание. Начало на стр. 1)

Наиболее интересные варианты сегодня встречаются в нескольких элитных жилых комплексах последних лет. Так, в строящемся в Хамовниках ЖК Knightsbridge Private Park в четырех корпусах расположено по семь двухуровневых квартир площадью от 275 до 636 кв. м. Благодаря достаточно большой внутренней территории комплекса каждая такая квартира имеет свой придомовый участок площадью 4–6 соток. В расположенном неподалеку «Литераторе» под двухэтажные квартиры отданы все первые и вторые этажи комплекса — всего 25 — площадью от 166 до 274 кв. м с участком земли около 100 кв. м. При этом корпуса комплекса будут формировать систему четырех внутренних дворовых пространств, которые будут полностью закрыты для проезда автотранспорта. В «Гранатном, 8» предлагается две двухэтажные квартиры по 760 кв. м, каждая со своим выходом в палисадник. В ЖК «Гранатный, 6» имеются три квартиры, включающие цоколь и первый этаж, площадью от 320 до 400 кв. м с собственной террасой на уровне первого этажа. В лофт-объекте Clerkenwell House в Хамовниках предусмотрено девять двухуровневых апартаментов от 97 до 148 кв. м с английской террасой. В ЖК «Усадьба Трубецких» насчитывается восемь двухуровневых квартир площадью 250–300 кв. м, выходящих в частные палисадники.

Кроме элитных объектов в центре города подобные квартиры можно встретить и в премиальных комплексах «Покровский берег», «Ближняя дача» и «Диамант», а также в более демократичных проектах, например в Куркино.

Данное в ощущениях

Появились двухуровневые квартиры от безысходности. «Обыкновенная типовая квартира на первом этаже для покупателя непривлекательна, а для девелопера — неликвидна», — говорит управляющий директор SOHO Estate Ирина Егорова. Поэтому девелоперу элитного дома каждый раз приходится выдумывать, что сделать, чтобы получить с первых этажей прибыль, но чтобы их функция не противоречила идее клубного проживания. К примеру, офисы здесь не сделаешь: их наличие снижает класс дома. С другой стороны, жилые площади всегда дороже офисных. А помимо этого появление двухуровневых квартир разнообразит предложения в проекте.



Clerkenwell House в Хамовниках: здесь будет девять двухуровневых апартаментов на первых этажах ФОТО KY PROPERTIES

И действительно, чем квартира с отдельным входом в большом городе, человек сохраняет ощущение, что он живет в собственном доме за городом», — считает директор по продажам компании KR Properties Александр Подусков. Поэтому позиционируются такие предложения как отдельный дом в доме с собственным палисадником. «Главным конкурентным преимуществом таких квартир является наличие лужаек. Если в первых московских предложениях участки у дома были редкостью, то сегодня они есть практически во всех проектах», — рассказывает Ирина Могилагова, генеральный директор агентства недвижимости TWEED. «На них можно оборудовать барбекю, летом поставить шезлонги и столики, на Новый год нарядить собственную елку, установить мини-детский центр или просто устроить красивый ландшафтный дизайн под своими окнами», — комментирует руководитель отдела городских продаж департамен-

та жилой недвижимости компании Knight Frank Ольга Тараканова. Оптимальная площадь приквартирной лужайки составляет 30–100 кв. м. Однако даже в самом элитном комплексе такие квартиры не всегда будут напоминать уютный частный домик. Если вопрос безопасности в современных элитных домах решен, то проблема первого этажа никогда не делась. «В условиях точечной застройки в историческом центре окна первого и второго этажей, как правило, смотрят друг на друга с достаточно близкого расстояния. Не говоря уже о любопытных прохожих, которые не прочь хоть одним глазком заглянуть в «другую жизнь», — говорит Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. «Одно дело, когда у вас двухэтажная квартира в Лондоне, где дома в среднем трех-четырёхэтажные, другое дело, когда у нас первый этаж с лужайкой и на тебя может смотреть целый дом из восьми этажей», — отмечает партнер компании Chesterton Екатерина Тейн. Для создания действительно приватного пространства жилой комплекс должен находиться в составе комплексной застройки, располагаться на закрытой территории, где наземное движение только пешеходное. Идеально, когда дом находится в парковой зоне, как ЖК «Усадьба Трубец-

ких». Или имеет закрытый частный парк — как ЖК Knightsbridge Private Park.

Вверх по лестнице

Один из недостатков двухуровневых квартир — вертикальная планировка. Каждодневная дамба по лестнице с этажа на этаж устроит далеко не каждого. А кроме того лестница — это сложное устройство, требующее грамотного расположения в квартире и притом съезжающее довольно внушительный кусок площади. «Эргономика пространства всегда теряет, если в квартире больше одного уровня. Лестница и пространство вокруг нее фактически обслуживают только трафик с этажа на этаж», — считает Ольга Тараканова. При этом остроумное решение лестничного пролета может сыграть интересную роль в дизайне.

Среди неотъемлемых достоинств квартир на первых этажах — отдельный вход. А следовательно, дополнительная приватность. «Хозяин в такую квартиру может попасть как с отдельного входа, так и из общего подъезда», — говорит управляющий директор SOHO Estate Ирина Егорова. Отдельного лифта в паркинг в квартирах нет. Человек может пройти в гараж через общее лобби или через улицу.

В идеале двухэтажная квартира с отдельным входом спланирована по тем же

принципам, что и загородный дом. Внизу расположены кухня, столовая, гостиная, кабинет, гардеробная, хозяйственные помещения, гостевая спальня и детские комнаты. А на втором уровне — хозяйская зона: спальни с санузлами, гардеробные, кабинет. «Оптимально, если это неглубокая светлая квартира с большим количеством окон, правильной ориентацией по сторонам света и возможностью организации трех спален», — говорит Ольга Тараканова из Knight Frank.

При покупке квартиры без отделки владельцу не обойтись без помощи архитектора, который должен будет решить непростые задачи, чтобы эффективно распланировать общественное пространство, эргономично разместить лестницу, предусмотреть определенное количество спален и т. д.

Почти патио

Двухуровневые квартиры с отдельным входом подходят в основном для семейных людей с детьми, любящих загородную жизнь. Они позволяют, например, беспрепятственно выйти с коляской во двор. «Однако по своей концепции оно не подходит одиноким молодым людям. А также пожилым, поскольку их отпугивает наличие лестницы», — предупреждает Ирина Егорова из SOHO Estate. «Некоторые предпочитают такие квартиры из соображений пожарной безопасности. Иногда покупателями становятся VIP-персоны, для которых неприемлемо использование общественных лифтов», — отмечает управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин.

По мнению президента компании «Высота» Олега Артемьева, двухуровневые квартиры, как и дома в два этажа, страшно неудобны. «Чтобы спуститься со второго этажа на первый, нужно собираться как на работу — брать с собой все, что может пригодиться». Поэтому, предлагает девелопер, лучший вариант — расположить на первых этажах одноуровневые квартиры с обязательной лужайкой или террасой, наличие которых в обычной городской квартире и будет главным конкурентным преимуществом.

Ввиду специфичности формата риэлторы с грустью констатируют, что покупатель приходится приводить «за ручку». «Это весьма непростой формат. Иногда приходится идти на маленькие хитрости и заманивать клиента внутрь, чтобы он мог понять всю прелесть этого сегмента», — делится опытом Денис Попов из Contact Real Estate. По данным продавцов, реализуются двухэтажные квартиры с большим дисконтом и в самый последний момент. «Пока застройщики только стараются приучить по-

купателя к таким квартирам. Потенциальных клиентов привлекают отдельный вход, четкое разделение квартиры на две зоны, схожесть с таунхаусом. В то же время их отпугивает необходимость перемещаться между этажами и нахождение на одном уровне с проходящими мимо людьми», — рассказывает исполнительный директор Quadro Real Estate Андрей Иванов. «Кроме того, многие просто боятся жить на первом этаже даже в том случае, если территория охраняется», — дополняет Дмитрий Халин.

Первые предлагать

После того как девелопер превращает первые этажи в мини-дома, стоимость квадратного метра в них автоматически подскочит до ценника средних этажей. Поэтому самые доступные лоты можно встретить сегодня в самых недорогих новостройках. Так, в ЖК «Литератор» стоимость двухуровневой квартиры на первых этажах сопоставима со стоимостью квадратного метра типовой квартиры на нижних этажах и составляет около \$15 тыс. за 1 кв. м. Стоимость одного квадратного метра апартаментов с террасой в Clerkenwell House в среднем \$10–11 тыс. Однако в более дорогих объектах такие предложения могут быть на порядок дешевле верхних квартир. Например, в «Гранатном, 8» цена на них на 40% ниже, чем на пятом этаже. Но могут быть и значительно дороже «средних»: в строящемся ЖК Knightsbridge Private Park такие квартиры стоят на 30% больше, чем, например, квартиры на третьем этаже — порядка \$35 тыс. против \$25 тыс. Именно в Knightsbridge одно из самых дорогих предложений на рынке. По данным Contact Real Estate, это двухуровневая квартира площадью 492,6 кв. м с небольшим участком, выходящим в собственный регулярный парк, стоимостью \$14 778 000.

Однако до пентхаусов двухэтажным квартирам пока далеко. Те предложения, что есть, вдвое дешевле видовых квартир. «В Лондоне же все наоборот: такая квартира может стоить дороже пентхауса на 30%, так как англичане помешаны на своих садах», а пентхаусы в центре города располагаются на невысоких этажах и особыми видовыми характеристиками не всегда отличаются», — говорит Екатерина Тейн.

Возможно, московским девелоперам следует еще поупражняться в создании жилых такого формата, с тем чтобы создавать максимально комфортную среду обитания. Может быть, тогда «квартиры на первых этажах с отдельным входом» обретут наконец короткое маркетинговое название.

Ирина Фильченкова

ОСЕННИЙ МАРАФОН

АКЦИЯ

DOMINION

ГАРМОНИЯ СТИХИЙ
УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
м. Университет

- Охраняемая территория 15 га
- Особые условия по машиноместам
- Гибкая рассрочка
- Льготная ипотека **ВТБ24** от 8,4%

8 (495) 232-08-08
www.kvartal-dominion.ru

ИНТЕКО МАГИСТРАТ НЕДВИЖИМОСТЬ

Срок проведения акции с 01 сентября 2012 г. по 30 ноября 2012 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

28
Б. АФАНАСЬЕВСКИЙ

Готовый Домъ

в переулках Арбата

(495) 22-888-00
www.afanasievsky.ru

РЕКЛАМА

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Снега и зрелищ

спортивная инфраструктура

Парадоксально, но факт: в России, считающейся во всем мире страной холодов и больших сугробов, свою любовь к зиме афишировать мало кто отваживается. Вот и, присматривая себе загородную недвижимость, о желании иметь под боком зимнюю спортивную инфраструктуру тоже тактично умалчивают, хотя потом пользуются ею с удовольствием. Возможно, именно поэтому надбавку за соседство со снежными объектами отыскать в цене коттеджа очень сложно. Но все же можно.

Зимняя ставка

В середине осени в интернет-базах недвижимости замелькали первые объявления о сдаче в аренду коттеджей, расположенных по соседству с зимней спортивной инфраструктурой. Вернее, сами варианты были и раньше, просто сейчас в их описании сделали особый акцент на снежные и вьюжные развлечения, прежде всего популярные подмосковные горнолыжные спуски. В основном встречаются варианты аренды на выходные с колоссальным разбросом цен — от 1 тыс. до 25 тыс. руб. в сутки (предложения аренды на Новый год, за которые уже сейчас просят по 100–150 тыс. руб. в день, в расчет принимать не будем). Но можно наткнуться и на «долгоиграющий» наем.

Так, вблизи «Сорочан» (54 км от МКАД по Дмитровскому шоссе) в аренду сдаются сразу несколько домов, организованных в небольшой безымянный коттеджный поселок. Коттеджи выстроены не без традиционного русского деревенского шика — из толстых бревен, с массивной балюстрадой у крыльца, большой светелкой с панорамным остеклением под самой крышей. Внутри — основательная деревянная мебель благородных темных оттенков, украшенная резьбой и металлическими медальонами «под старину», камин с изразцами, обрамленный каменными ступенями. Дома разные по габаритам, от 60 до 300 кв. м, а арендные ставки — от 50 тыс. руб. в месяц (правда, при условии, что договор будет заключен не менее чем на квартал). «Много ли домов уже сдано?» — интересуется у риэлтора Марина, которая занимается поиском постояльцев. Оказалось, что немного, вернее, вообще ничего, за исключением одного резерва на зимние каникулы. Так что выбрать можно почти любой коттедж. «У нас сейчас своеобразный межсезонный пересменок», — объясняет Марина. — Те, кто арендовал коттеджи летом, разъехались, а следующая активность начнется примерно в середине ноября».

Выяснилось, что летом ставки за проживание в мини-поселке были точно такими же, хотя акцент на длительной аренде — это своеобразная стратегическая хитрость. «По опыту прошлых лет знаю, что зимой в основном у нас снимают дома на выходные и праздники», — говорит риэлтор. — В прошлом году, например, у нас лишь один дом был арендован с ноября по апрель большими любителями покатаются со снежных гор, да и в нем постоянно не жили, так, наездами — один-два дня в неделю, зато регулярно. А почему сняли на длительный срок — так это просто. Если арендовать регулярно на



Подъемники в «Сорочанах» работают круглый год
ФОТО PHOTOPRESS

каждые зимние выходные, на круг оплата набегит выше, чем если снять коттедж на пять месяцев подряд. Да и немудрено, ведь тот же самый дом, за который сейчас просят 50 тыс. руб. в месяц, в посуточную аренду предлагается на 9,5 тыс. руб. Так что за восемь ежемесячных выходов выйдете 76 тыс. руб., или на 52% дороже.

«Можно лыжникам, но дорожке»

Несмотря на очевидную выгоду для нанIMATEЛЕЙ аренды длительной, собственники соседствующих с горнолыжными спускскими домами на нее особо не рассчитывают. О чем открыто заявляют в своих объявлениях. Иногда, правда, заявляют очень затаенным способом. Так, владелица двухэтажного кирпичного коттеджа площадью 150 кв. м, находящегося у тех же самых «Сорочан», готова сдать свое недвижимое имущество за 45 тыс. руб. в месяц.

Что можно приобрести рядом с зимней спортивной инфраструктурой

Название поселка	Шоссе	Удаленность от МКАД	Зимняя инфраструктура (в радиусе до 5 км от поселка)	Средняя цена объекта (\$)
«Виллижи»	Калужское	28	Зимний каток и лыжные трассы	Коттеджи — 1,8 млн, участки без подряда — 348,8 тыс.
«Целевое»	Дмитровское	42	Семейный горнолыжный клуб	Коттеджи — 1,7 млн
«Ярские дачи-2, 3»	Дмитровское	45	В 0,4 км от парка «Ярома»	Участки без подряда — 44 тыс.
«Александровская слобода»	Дмитровское	45	1 км от горнолыжных склонов в Степаново	Коттеджи — 613 тыс., участки без подряда — 400 тыс.
SportVile	Дмитровское	45	5 км до парка «Сорочаны»	Участки без подряда — 139 тыс.
«Янтарный склон»	Дмитровское	47	В 5 км от парков «Ярома» и «Волен»	Коттеджи — 766 тыс.
«Сорочаны»	Дмитровское	47	Сорочаны	Коттеджи — 667 тыс., таунхаусы — 120 тыс.
Forest Village	Дмитровское	48	5 км до парка «Сорочаны»	Участки без подряда — 35,5 тыс.
«Ярские горы-2»	Дмитровское	49	В 5 км от парков «Ярома» и «Волен»	Коттеджи — 530 тыс.
«Дмитровка Village»	Дмитровское	55	5 км до парка «Сорочаны»	Коттеджи — все проданы, участки без подряда — 108 тыс.
«Истринский плес»	Пятицкое	64	Лыжные трассы, трассы для снегоходов	Участки без подряда — 237 тыс.
«Заречье вилладж»	Симферопольское	98	Горнолыжные трассы с подъемниками и пунктом проката снаряжения, парк квадроциклов и снегоходов	Коттеджи — 215 тыс., участки без подряда — 120 тыс.

Источник: Vesco Consulting.

И тут же добавляет: «Можно лыжникам, но дорожке». За забавной формулировкой скрывается как раз аренда на выходные, а «дорожке» — значит, за каждые сутки придется платить по двойной ставке.

«Благодаря соседству с лыжными склонами мы имеем возможность сдавать дом не только летом, но и зимой», — рассказывает Олег Шишкин, собственник коттеджа, расположенного неподалеку от горнолыжного курорта Loza (около 80 км от МКАД по Ярославскому шоссе). По его словам, за зиму на доме удается заработать даже больше, чем летом, хотя арендуют его в сезон снегов и морозов лишь на выходные, да и то не каждую неделю. Таким образом, надбавку за близость к зимним спортивным объектам можно было бы принять равной коэффициенту 2, если бы не одна деталь. Такая надбавка существует лишь на рынке аренды, а вот на рынке продажи она гораздо ниже, если только вообще есть. Почему? На этот вопрос ковенно ответили представители различ-

ных агентств недвижимости, которых мы попросили припомнить, часто ли покупатели загородной недвижимости просят подобрать им дом рядом с горнолыжными спусками и прочими сезонными развлечениями. Оказалось — что никогда. Более того, наличие по соседству зимних спортивных объектов ни разу не вошло даже в первую пятерку требований клиентов. Они скорее являются приятным дополнением, нежели основной точкой притяжения покупателей. «Это продукт сезонного спроса, который даже в считающейся снежной России длится не более двух-трех месяцев в году», — говорит заместитель генерального директора компании ОПИН Наталья Картацева. — При этом многие сейчас предпочитают за те же деньги отдыхать на популярных европейских зимних курортах, где более качественная инфраструктура, иная атмосфера и можно провести полноценные зимние каникулы. Поэтому строить поселки, ориентируясь лишь на соседство с крупнейшими зимними объектами

Навострить лыжи

Некоторые из таких неимоверно растянувшихся по времени проектов все же постепенно набирают обороты. Например, Crystal Istra, расположенный в 16 км от МКАД по Новорижскому шоссе. «Из-за особого рельефа местности в нем еще в первоначальном проекте были предусмотрены горнолыжные склоны», — рассказывает Елена Родина, руководитель загородного департамента Chesterton. — В свое время развитию этого проекта помешал кризис, но сейчас он активно реализуется. Это касается и развития поселковой территории в целом, и собственного заезда с Новорижского шоссе (эта развязка есть в генплане реконструкции магистрали, так что не позднее 2014 года, надеюсь, она будет построена), и горнолыжной составля-



щей. Конечно, горнолыжный спуск вряд ли будет таким масштабным, каким он планировался изначально, ведь общая концепция Crystal Istra претерпела некоторые изменения. Скорее всего, это будет исключительно внутренний инфраструктурный объект, которым станут пользоваться лишь сами жители поселка.

Но даже такая метаморфоза не мешает Новорижскому шоссе потихонечку переигрывать у Дмитровки пальму первенства самого зимнего подмосковного направления. Так, прошлой зимой в 25 км от МКАД по Новорижскому шоссе был открыт горнолыжный курорт «Лужки» с двумя трассами, детским склоном, горкой для тюбингов и другими приятными составляющими. Как вспоминают в компании Chesterton, грунт для создания рукотворных гор сюда начали завозить еще в 2008 году, так что строительство растянулось на добрых пять лет. Зато сейчас курорт готовится ко второму сезону. И что интересно, появление модного зимнего объекта никак не отразилось на ценах в ближайших коттеджных поселках. Вернее, цены менялись, следуя курсу рынка в целом, но никаких резких скачков в духе «фристайл» не было отмечено.

Вот и Дмитрий Бадаев, генеральный директор компании «Вектор Инвестментс», которая ведет масштабный проект «Истринская долина» в районе той же Новой Риги, тоже затрудняется обозначить в рублевом или долларовом эквиваленте влияние зимних объектов на порядок цен в поселках. «Строго говоря, с экономической точки зрения девелоперу не выгодно строить инфраструктуру в своих поселках», — говорит он. — Эффект от наличия инфраструктуры сложно измерить в денежном выражении, выгода здесь только в том, что она привлекает дополнительных клиентов. При этом если изначально покупатели и хотят видеть развитую инфраструктуру в поселках, то затем во многих случаях оказываются не готовы платить за ее содержание. Так что девелоперы часто не реализуют в полном объеме свои планы по развитию инфраструктуры. Выход, на наш взгляд, в том, чтобы объекты инфраструктуры были самокупаемыми и работали на весь район». Именно по такому принципу в Истринской долине» прошлой зимой заработал центр активного отдыха Zogino. Строго говоря,

это объект не совсем зимний, но поскольку он начал функционировать в конце года, с зимних развлечений в нем все и началось. Появились лыжная и тюбинговая трассы, каток, организовали прокат лыж и коньков, а в конце января провели масштабное спортивное мероприятие — Кубок «Истринской долины» по лыжным гонкам для профессионалов и любителей. Нынешней зимой, как обещают, сезон в Zogino пройдет еще динамичнее.

Треть за снег

Свои зимние центры притяжения есть и на других подмосковных направлениях. «Например, горнолыжный клуб «Красная Пахра», расположенный в одноименном поселке в 20 км от МКАД, — рассказывает руководитель отдела загородной недвижимости компании «Домусфинанс» Елена Шарпапова. — Горы имеет типичные для Подомковья характеристики: длина склона — 200 м, перепад высот — 40 м, ширина основной трассы — 30–35 м. В радиусе 5 км от нее находится несколько коттеджных поселков. Например, «Шелестово» со своей приватной лесопарковой зоной (цена домовладения — порядка 35 млн руб.) и Fortops.ru, застроенный коттеджами и дуплексами, снабженными просторными террасами (цены на уровне 32 млн руб.). Правда, примерно такие же цены оказываются на Калужском шоссе и объектах того же уровня, удаленных от зимней инфраструктуры на 15–20 км, так что по ним почувствовать ценовую прибавку от соседства к снегу, эрицидам, и адреналину не получается.

Может, сегмент элитных поселков может помочь, тем более что среди них настоящие зимние развлечения готовы предоставить лишь единицы. «Пожалуй, практически единственный элитный коттеджный поселок, в котором есть полноценная зимняя инфраструктура, — это «Целевое», в котором имеется свой собственный горнолыжный клуб и много другого интересного, хотя и не относящегося к зиме, — напоминает генеральный директор SOHO Estate Елена Первакова. — Это как раз тот случай, когда изначально строилась инфраструктура и только потом появились объекты жилой недвижимости. Здесь жители могут покатаются на горнолыжных склонах, беговых лыжах или снегоходах. Все зиму в поселке открыт каток, а также есть пункт проката инвентаря для зимних видов

Гольф и поло — вот что привлекает покупателей недвижимости в «Целевое»

ФОТО АЛЕКСАНДРА ВАЙНШТЕЙНА

спорта. В «Целевое» есть и своя горнолыжная школа, где обучают новичков «горного дела». Стоимость готового коттеджа в «Целевое» площадью 470 кв. м составляет \$2 млн. Из других объектов равнозначного класса можно отметить разве что «Курорт Пирогово», который на первый взгляд не кажется ориентированным на зиму. Однако здесь можно поучаствовать в гонках на буграх (парусных яхтах на льду), здесь же регулярно проводится чемпионат Москвы по бугерному спорту. Кроме того, всю зиму в поселке функционируют каток и хоккейная площадка. В поселке можно приобрести участки без подряда на строительство. Цены — от \$100 тыс. за сотку». Но это вполне обычные для своего класса цены. Более того, арендные ставки в этих поселках (а и в «Целевое», и в «Пирогово» есть дома, которые выстроены специально под аренду) от сезона не зависят и составляют примерно \$5 тыс. в месяц за дом площадью 100 кв. м. Впрочем, удивляться постоянству цен не стоит: они чисто теоретические, ведь все коттеджи здесь сданы в аренду на несколько лет вперед.

Но ответ на вопрос о ценовой прибавке все же отыскался. В той же самой точке, с которой мы начинали рассказ, — на Дмитровском шоссе. Ведь именно здесь из-за обилия горнолыжных спусков и активной застройкой прилегающих к ним территорий появляются большие возможности для сравнений. Хотя с поселками ближайшими, хоть далекими. Результат сравнений объяснил Тимур Сайфутдинов, управляющий директор департамента жилой недвижимости компании Blackwood. «В среднем стоимость дома или участка в поселке, расположенном в непосредственной близости от крупной зимней спортивной инфраструктуры, на 30–50% выше относительно сопоставимых по качеству, но удаленных от этих объектов проектов», — говорит он. Другое дело, что большинство зимних спортивных центров располагается не близко к Москве и вся ценовая надбавка может быть остатком работности. Впрочем, это уже совсем иная история.

Наталья Павлова-Каткова

Первые всегда выигрывают!

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС В КОММУНАРКЕ

GARDEN PARK

Здесь

КВАРТИРЫ ОТ 93 000 руб./м²

✓ ИПОТЕКА ЗА ЧАС!
✓ НИЗКИЙ ПРОЦЕНТ!

Проектная декларация на сайте: www.krost-realty.ru. Ипотека предоставляется ОАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК», генеральная лицензия на осуществление банковских операций 1971 – 15.04.2011. С условиями акции можно ознакомиться на сайте www.krost-realty.ru.

795-0-888
KROST-REALTY.RU

НОВЫЕ КОРПУСА!

ДОМ интерьеры

Элитная геометрия

планировки

С момента зарождения рынка элитной недвижимости принципы организации жилища изменились до неузнаваемости. Все начиналось с объединения коммуналок и реанимации старого фонда. Потом за дело взялись девелоперы и, следуя западным образцам, подарили планировкам свободу. Сегодня рынок устоялся, олигархи научились считать метры, и это содержание определяет форму.

Рынок чудес

Пик планировочных ляпов пришелся на конец 1990-х — начало 2000-х. Чудес было много. Например, большой метраж и малое количество окон — особенности квартир в ЖК «Груббер Хаус» (Новый Арбат, 29). В одном из первых элитных объектов «Агаларов Хаус» (Большая Грузинская, 19) явные проблемы с коммуникациями.

В то время архитекторы изгалялись как могли, — вспоминает Екатерина Гейн, партнер компании Chesterton. — Дома выходили неправильной конфигурации, квартиры получались под стать. Встречались даже треугольные комнаты. Или колонны и стойки торчали по всей площади. Помню одно жилище: там было всего два окна и 140 «квадратов». Хотелось спросить: «Ну кто же так строит?».

В погоне за метрами застройщики делали неоправданно глубокие квартиры. Получались обилие коридоров, ванных, гардеробных. Если глубина достигала 25 «квадратов», было темно даже на площадях с четырьмя окнами, и они оказывались малопригодными для жизни.

«В таких случаях невозможно создать гармоничное пространство, — комментирует Ирина Егорова, управляющий директор SOHO Estate. — Этим страдают, например, проекты компании «ДОН-Строй»».

«Все на продажу!» — вот лозунг первых элитных проектов, говорит Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. Застройщики экономили буквально на всем — высоте потолков, окнах, инсоляции. Игорь Оноков, генеральный директор ООО «Леонтьевский мыс», цену просчетов определяет в 20 млн руб. — именно такая сумма может потребоваться, если хозяин захочет перекроить пространство.

Даже сегодня, когда рынок вроде бы пришел к равновесию, огрехов все равно хватает. Так, в ЖК «Остоженка Парк Палас» (Хилков переулок, 1) есть неудачные квартиры на шестом этаже в поворотных секциях — 195 кв. м с тремя окнами. Они самые

дешевые — \$22 тыс. за 1 кв. м. Совсем свежий пример — ЖК «Четыре ветра» (Большая Грузинская, 69), где в ряде квартир несущие колонны очень большого размера и расположены в непосредственной близости от панорамных окон. В результате виды заблокированы.

Впрочем, есть и проекты, ставшие на рынке ориентирами. Так, в ЖК «Гранатный, 6» площадки имеют правильную форму (в основном прямоугольную), большое количество окон, минимум внутренних несущих колонн. Квартира на 220 «квадратов» занимает пол-этажа, 12 окон выходит на три стороны.

«Рынок сейчас находится в расцвете сил, много сделано хорошего и не очень, — резюмирует Александра Синилова, руководитель отдела проектного консалтинга IntermarkSavills. — Но еще не поздно что-то изменить и сделать лучше».

Объелись сладкого

На первых порах для «элитки», ее создателей и покупателей были характерны гигантомания и избыточность. Площади доходили до 1 тыс. кв. м, пространство обустроили на нескольких уровнях. В хоромах устраивали сауны, бильярдные, сигарные, каминные. «Это было время самовыражения девелоперов и покупателей: с ростом площади увеличивалось количество функциональных помещений», — говорит Екатерина Батынкова, заместитель генерального директора по недвижимости ОАО «Садовые кварталы».

Ценички за эксплуатацию зашкаливали, что стало одной из причин смены вектора. Так, по словам госпожи Синиловой, в 2005 году в одном из престижных домов Москвы, где площади квартир начинались со 180 «квадратов», жильцы платили по \$10 за 1 кв. м. За два года этих денег хватило бы на покупку однушки в панельном доме. Сказывалось также и то, что одеяло на себя стала перетягивать застройка: сауны, тренажерки, фонтаны и каминные переезжали «на



Квартира площадью 220 кв. м в ЖК «Гранатный, 6» занимает пол-этажа, 12 окон выходят на три стороны

волю». К тому же застройщики научились интегрировать эти опции в инфраструктуру городских проектов, поэтому в квартирах они стали атавизмами.

Многое изменил и кризис. В моду вошел подход clever men: «Я умный и плачу меньше». «Гигантские квартиры перестали быть показателем статуса, предпочтения сместились в диапазон 180–250 кв. м», — заключает Леонид Капров, вице-президент, директор департамента жилой недвижимости компании «Галс-Девелопмент». Сегодня это оптимальный формат, соглашается Энвер Кузьмин, генеральный директор компании «Реставрация Н». По его меркам, квартиры площадью 400–600 кв. м подходят разве что для больших семей. Ирина Рогачева, директор департамента элитной недвижимости Capital Group, отметила спрос на жилье de luxe площадью менее 100 кв. м. По ее мнению, в этом году хитом продаж стали именно квартиры минимального метража, где площади квартир начались с 180 «квадратов», а теперь довольствуемся волейбольными площадками», — шутит Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости SPENCER ESTATE.

Современные планировки в престижных проектах не предполагают ничего лиш-

него, — делают вывод эксперты. Навороты и причуды в прошлом. «В квартире обязательно должны быть гостиная, кухня-столовая, спальная зона с хозяйским ванной комнатой и гардеробной, детская с собственным санузлом, подсобные помещения и, конечно, общий гардероб при входе», — заключает господин Попов.

Осознанная необходимость

Свободная планировка — основной тренд, на который сегодня ориентируются в элитном домостроении. Задача проектировщика — создать оптимальные контуры квартиры, грамотно определить местоположение стоек водоснабжения и канализации. Если расчеты точны, потребитель получает на выходе конструктор «сделай сам», из которого легко лепится желаемое пространство, говорит архитектор Николай Лызов. Ирина Харченко, генеральный директор компании «Высота», добавляет: наиболее ликвидны площади квадратной конфигурации: они легче зонированы. Впрочем, вариативность проект в любом случае украшает, это основа его ликвидности. Так, в ЖК «Садовые кварталы» предусмотрено более 100 планировочных решений.

«Сейчас наиболее востребованы трех-, четырех-, пятикомнатные квартиры с двумя-тремя изолированными комнатами и собственным санузлом», — говорит господин Капров. — Кроме того, современный

покупатель хочет видеть просторные помещения общего назначения, гостевой санузел, широкие окна и высокие потолки.

Интересно, что орен-спасе в наши дни не такой уж и «опен». Любопытный тренд отметила Ирина Могилатова, генеральный директор агентства элитной недвижимости TWEEED: «Все больше покупателей не хотят видеть кухню и гостиную в едином пространстве. Застройщики это уже начали учитывать: они стараются отвести под кухню место с окном, чтобы при желании она обсабливалась».

Сокращением площадей квартир ужались и сами зонированные помещения. Алексей Демьянчук, управляющий директор Первого строительного треста, указывает на тенденцию уменьшения спален: «50–60-метровые комнаты уже менее интересны, чем, например, 20–25-метровые».

В некоторых зонах курс, наоборот, взят на расширение. Как отмечают эксперты ОАО «Садовые кварталы», размер гардеробных комнат при спальнях постоянно увеличивается и составляет от 10 до 30 кв. м. «Шкафы — вчерашний день, — комментирует госпожа Могилатова. — Отсутствие гардеробных в квартире может стать причиной для отказа в покупке. Были случаи, когда при прочих равных составляющих выбор делался в пользу жилища, в планировке которых данные решения предусмотрены».

Трендом можно считать и увеличение общей площади санузлов, которые по стандартам должны быть в каждой спальне и гостевой части дома. Их метраж уже превосходит 10 «квадратов». Подсобным помещениям — постирочным и кладовым — тоже стало тесно. В итоге их площадь в квартире вместе с гардеробными и санузлами может доходить до 30%. Учитывая это обстоятельство, архитекторы даже не боятся увеличивать глубину дома.

Впрочем, встречаются и альтернативные варианты. В частности, в ЖК «Садовые кварталы» вопрос решен по принципу «аутдор»: подсобные помещения расположены в цоколе. Стоимость квадратного метра в «кладовках» не превышает 30% от жилой площади. Здесь можно хранить сезонные вещи — горнолыжное оборудование, снаряжение для дайвинга, велосипеды, лодки, сноуборды, шины, чемоданы и т. п. С жилыми этажами подсобку связывают лифты.

На все четыре стороны

В риэлторском бизнесе есть поговорка: «Мы продаем не комнаты, а окна». Что разумно, ведь количество проемов определяет конфигурацию и планировку помещений. «Сколько окон — столько и комнат, —

говорит госпожа Могилатова. — Неслучайно этот вопрос у покупателей идет вторым по популярности после выяснения стоимости квартиры».

Принципиальна и ориентация жилища по сторонам света. Как отмечает госпожа Шичанина, если спроектировано больше одной спальни, окнам необходимы два выхода. Это правила хорошего тона и залог коммерческого успеха. Еще дальше идет госпожа Харченко, которая считает, что в идеале квартира должна ориентироваться на четыре стороны. «Проектировщики исходят из того, что, согласно требованиям эргономики в нашей полосе, период с непрерывным естественным освещением в жилом помещении должен равняться двум с половиной часам», — добавляет Наталья Леготина, генеральный директор Архитектурного бюро Натальи Леготиной.

Девелоперы стали уделять инсоляции больше внимания, отказываясь от ориентации окон исключительно на одну сторону. К тому же налицо тенденция увеличения проемов: девелоперы наконец осознали, что в нашем климате освещение тоже влияет на ликвидность. «Чем больше площадь стекол — тем лучше, — говорит Андрей Иванов, исполнительный директор компании Quadro Real Estate. — Радует, что сейчас превагирует тренд использования в новых проектах панорамного остекления».

Кстати, покупатели желают видеть окна даже в санузлах. Это не только архитектурная фишка, налицо тренд отношения к таким местам как полноценным комнатам.

Тему «выхода на свет» продолжают и террасы, эксплуатируемые кровли, внутренние дворики. По мнению Натальи Леготиной, этот тренд будет все заметнее: «Мне кажется, в современном городе многие не прочь обзавестись собственным газончиком при квартире».

Наличие террасы играет немаловажную роль, соглашается Жанна Лебедева, руководитель департамента жилой недвижимости компании Wellhome. «Однако на практике большинство проектов продается не только без террас, но даже без балконов», — продолжает эксперт. — Есть объекты, где нет возможности открыть окна. Например, в апартаментах комплекса «Москва-Сити».

По данным господина Иванова открытые площадки своего рода бонус от застройщика, поскольку терраса обычно оплачивается с коэффициентом 0,3, а эксплуатируемая кровля почти никогда не оплачивается. Впрочем, цена за опцию все равно высокая, ведь у нас большую часть года идут осадки, а уход за открытой площадью стоит денег.

Наталья Денисова

АЛЫЕ ПАРУСА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

СТАРТ ПРОДАЖ

«АЛЫЕ ПАРУСА». ЖИЗНЬ ДЛЯ ОСОБЕННЫХ ЛЮДЕЙ. ДЛЯ ТЕХ, КТО ДОСТОИН ВОЙТИ В ЛЕГЕНДУ.

Символ роскошной жизни, раскинувшийся прямо на берегу реки, с первого взгляда вызывает жгучее желание попасть на эту территорию, прогуляться по набережной и подняться на маяк, выйти к яхт-клубу и полюбоваться белоснежными яхтами на причалах. Здесь царит удивительная атмосфера морского побережья — расслабленная и умиротворяющая, наполненная созерцанием живописных берегов и водной глади.

Последние корпуса завершают формирование знаменитого квартала. При этом покупатели новых квартир оказываются в выигрышном положении, переезжая в готовый комплекс с полностью действующей инфраструктурой. Футбольное поле, спортивный клуб с аквапарком, боулинг, теннисные корты, ресторан, отлаженная система охраны и сервиса — все это станет приятным бонусом к вашей квартире.

АЛЫЕ ПАРУСА. НОВЫЕ КОРПУСА

Проектная реализация на сайте www.donstroy.com. РЕКЛАМА ЗАО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ»

ДОНСТРОЙ (495) 925 4747

Финансовый
лиднер проекта
ОАО Банк ВТБ

ДОМ градостроительство

Глухой угол

территории

Территория Новой Москвы — одна из самых малонаселенных в Подмоскowie. А, собственно, почему? Ответ очевиден: из-за недостатка инфраструктуры. Зато теперь это проблема московских властей. О том, как она может быть решена, рассказывает обозреватель «Ъ-Дома» **Альберт Аюков**.

Концептуальная несовместимость

Хотели как лучше: отхватили кусок земли побольше, не подумав: а почему он безлюдный? Ближе к Москве еще ничего, цивилизация присутствует. Есть, например, крупнейшая в Европе Саларьевская свалка. А вот за Троицком... От Троицка и до самой Калужской Буковки лежит теперь Троицкий административный округ города Москвы, один из двух новых округов, равный по территории всей старой Москве и с плотностью населения как в Эфиопии.

Прошло почти полтора года после того, как тогдашний президент Дмитрий Медведев предложил идею создания «федерального округа» за МКАД, но дюжина проектных команд лучших зарубежных и отечественных специалистов в области городского моделирования до сих пор пытается совместить несовместимое.

На совещании в Троицке по вопросу разработки концепции развития московской агломерации мэр Собянин предложил господину Медведеву трехзональное деление Новой Москвы по мере удаления от МКАД: «грубо говоря, «Жилье», «Труд», «Отдых». И одновременно (!) речь шла о полицентричном развитии, то есть фактически о создании в Новой Москве самостоятельного центра. Ладно, это совместить как-то можно, создав «новый город», вывернутый в обе стороны: и к своему центру, и к Москве. Есть концептуальная проблема последнее.

Периодически вбрасывается идея переселения в «Нью-

Москву» 2 млн москвичей: пенсионеров, очередников, переселенцев из пятиэтажек и т. п. — как бы для решения транспортной проблемы в старой Москве. Не очень приятно, но ход мысли примерно ясен. Хорошо, строите микрорайоны 20-этажек, магазины шаговой доступности, подгоняйте метро и электричку, ставьте в лесочке лавочки и удивляйтесь, почему транспортную проблему внутри МКАД так и не удалось решить. Да и причем здесь «Федеральный округ»?

Но даже переселенцев из ветхого жилья власти надеются заманить «экологией», рисуя в воображении некое «многоэтажное малоэтажное» жилье в шесть-семь этажей. Если же смысл затеи в том, чтобы перевести сюда правительственные учреждения и создать здесь нечто нерезально инновационное, то привлечь москвичей можно будет не шилом вместо мыла, а только комфортным и достаточно дешевым малоэтажным жильем.

Тарифы для малоэтажки

Оставим в стороне вопрос о том, как власти собираются администрировать продажу этих чудесных коттеджей исключительно москвичам, причем работающим в переезжающих в Подмоскowie министерствах и НИИ. Когда столичным чиновникам задают этот вопрос, они молчат как партизаны. И, как в анекдоте, возможно, просто не знают ответа. Перейдем непосредственно к теме материала — инфраструктуре Новой Москвы.

Так вот с учетом решения вопроса инфраструктуры можно утверждать: дешевых коттеджей не будет. «По подсчетам наших аналитиков, без строительства разветвленной системы водоснабжения и канализации стоимость снабжения холодной водой в Новой Москве будет превышать тариф «Мосводоканала» — 26 руб. 75 коп. за кубометр — примерно в три раза, а стоимость одного кубометра воды с водоподводом и фильтрацией — в пять раз», — говорит генеральный директор управляющей компании Clever Estate Сергей Креков.

Это связано с тем, что водоснабжение в Новой Москве не может осуществляться по такому же принципу, как и в старой, — из водозаборных сооружений — ввиду отсутствия рек. А это значит, что потребуются бурить скважины. Таким образом, стоимость инвестиций в строительство единой системы коммуникаций, по мнению эксперта, поднимет стоимость малоэтажного участка в Новой Москве до уровня премиум-класса, так же, как и стоимость коммунальных услуг.

Кроме того, Сергей Креков напоминает о показателях доступности объектов инфраструктуры в среднем московском районе на 500 га с населением 85 тыс. человек: от 6 до 8 муниципальных поликлиник, 2 центра сообразования, от 10 до 12 общеобразовательных школ, от 22 детских дошкольных учреждений, от 6 детских муниципальных учреждений разного назначения, более 20 крытых спортивных залов и столько же спортплощадок, а также ма-

газины, банки, парковки, центры досуга, парикмахерские, рестораны, кафе.

И делает неутешительный вывод для Новой Москвы: «Население одного московского дома составляет порядка 600–650 человек. Если это количество людей расселить в малоэтажные строения, то площадь одного такого квартала займет 8,4 га. А жилой фонд обычного московского района составляет около 400 домов, для которых в Новой Москве потребуется почти 3,4 тыс. га. Такая разреженность жилого фонда непременно приведет к тому, что муниципальные поликлиники смогут находиться в 40-минутной пешей доступности, школы и детские сады — в 30-минутной, а различные социальные учреждения — более чем в часовой».

В общем, тут останется либо строить сеть дорог, сравнимую с американской, с их же школьными автобусами, иначе «Здравствуй, пробка!» и «За что боролся?», либо основными станут не муниципальные поликлиники, школы и детсады. «А это уже никак не экономкласс, о котором столько говорится применительно к малоэтажному строительству Новой Москвы», — заключает Сергей Креков.

Без воды

Итак, чтобы не слишком обижать тех, кто присоединил к Москве 150 тыс. га без воды и дорог, сформулируем главную российскую проблему так: вода и дороги. С водой в принципе решаемое. Через пару дней после того, как господин Шойгу произнес про «приказы, которые надо выполнять», обсуждая нехватку воды для одного из подольских микрорайонов, Сергей Кужугетович вдруг выдал сногсшибательную идею.

«Что? Будем решать вопрос подвоза воды цистернами? — тряхнул стариной бывший глава МЧС. Но тут же сменил тон и подошел к вопросу со всей се-

рьезностью: — Давайте делать водохранилище, предоставьте мне съемку реки, положите мне на стол фотографии». Естественно, говоря о реке, губернатор имел в виду Пахру: в том овражке Подольского района, который сохранился за Подмоскowie, только она и осталась, да немного от левого притока — Десны — и правого притока — Мочи.

Вопрос, можно ли называть водой то, что течет в Пахре, вынесем за скобки. Гораздо интереснее другое: где строить платину? Если на восточной окраине Подольска, то прощай Подольск. Если на западной, то прощай Нью-Москва. Если, конечно, речь идет действительно о водохранилище, а не о бобровой запруде. Сначала показало, что Сергей Шойгу бунтует: «Так не доставайся ж никому!» Но, видимо, мэру Москвы Собянину придется прислушаться к идее коллеги, если не скажет, поймав его за язык.

Вопрос канализационного стока ниже водозабора, то есть уже в Подмоскowie, также вынесем за скобки. А что делать? Делать-то что? Вариантов нет.

Если будут деньги. «С 1983 по 2008 год в Москве велись регулярные замеры пассажиропотоков, однако работы были прерваны, и достаточно точных оценок цифр о загруженности дорог и общественного транспорта не существует, — сетует директор по развитию и маркетингу компании «Автотранспорт» Леб Славутский. — Однако даже при приближенном расчете затрат на модернизацию транспортной системы региона для создания комфортной улично-дорожной сети Новой Москвы потребуется не менее \$32 млрд».

Пока в трехлетнем бюджете на развитие транспорта на присоединенной территории заложено около 8 млрд руб. «Прогнозируется, — предполагает Леб Славутский, — что в ближайшие годы доходы Москвы будут неизменно падать. Достаточно ли будет средств бюджета для реализации такого масштабного проекта, если в 2012 году на развитие транспортной системы предусмотрено 224,16 млрд руб., из них на дорожное строительство — 98 млрд руб.? Основой разви-

тия транспортного сообщения на присоединенных территориях, по мнению эксперта, должны стать метро, железная дорога, скоростной трамвай. А председатель совета директоров холдинга «ИНФРАинжиниринг» Сергей Огороднов уверен, что освоение Новой Москвы станет успешным только в случае технологического прорыва: «Главное, при создании инфраструктуры необходим единый концептуальный подход, регулирующий, связывающий и оптимизирующий деятельность всех объектов: связь, ЖКХ, безопасность, управление движением и т. д. Строительство должно осуществляться с применением современных решений и технологий — например, в дорожном строительстве всю протяженную инфраструктуру необходимо прокладывать комплексно».

По словам эксперта, возможно, будет актуальным решение по прокладке линейных коммуникаций в самой дороге, как это делается в Европе. Так, чтобы в случае необходимости к ним был доступ с обочины. А если нужно протянуть кабель или трубу на другую сторону, с помощью специальной техники работа проводится очень быстро, причем не нужно ждать застывания асфальта: на полотно сверху ставится временная резиновая заглушка. Но, увы, в России такие технологии не применяются.

маршруты передвижения и избежать заторов в самых проблемных точках, например при въезде на МКАД».

Не меньшее внимание, чем Калужскому, руководителю аналитического центра Est-a-Tet Денис Бобков уделяет шоссе Солнцево—Бутово—Видное — своеобразному дублеру южного сегмента МКАД. Эта дорога соединит Киевское, Калужское, Варшавское и Симферопольское шоссе. Выход к двум последним возможен как между Северным и Южным Бутово, так и между Бутово и Щербинкой. Более того, есть старый-престарый проект каблирования ЛЭП от Западного Бирюлево до самого МК МЖД и ТТК. Открываются перспективы комбинированной автомобильной и железной дороги от Канатчиковой дачи до Троицка, хоть и кривоватой, но с ветерком.

Если будут деньги. «С 1983 по 2008 год в Москве велись регулярные замеры пассажиропотоков, однако работы были прерваны, и достаточно точных оценок цифр о загруженности дорог и общественного транспорта не существует, — сетует директор по развитию и маркетингу компании «Автотранспорт» Леб Славутский. — Однако даже при приближенном расчете затрат на модернизацию транспортной системы региона для создания комфортной улично-дорожной сети Новой Москвы потребуется не менее \$32 млрд».

Неплотная застройка

Просто чтобы спуститься с небес на землю. Девять десятых территории «Нью-Москва» это леса, поля и деревни с холодной водой, без центральной канализации, с баллонным газом. И это на Калужке — в вочине «Газпрома». «Конечно, Новая Москва по своим реалиям это все еще Подмоскowie», — говорит Денис Бобков. — «Застройщики вынуждены относительно бессистемно тянуть коммуникации от ближайших точек подключения. На деле

это усугубляет нехватку коммуникаций, все так же, как и раньше, при областном статусе, возникало ситуации, когда дома построены, а коммуникации подключаются годами».

И еще на одно обстоятельство обращает внимание представитель девелоперской компании «Сити-XXI век» Сергей Лядов: «До 31 декабря 2014 года разрешения на строительство будут выдаваться при отсутствии утвержденных Правил землепользования и застройки (ПЗЗ), а документация по планировке территории будет разрабатываться при отсутствии утвержденного на всю территорию Генерального плана города Москвы. Но пока ПЗЗ утверждены только в сельских поселениях Десновское и Сосенское».

А возможно, вся эта гора полтора года рожала и продолжает рожать мышь. 13 октября столичный градоначальник вдруг заявил: «Мы не собираемся так плотно застраивать Новую Москву, там никакого мегагорода не планируется. Даже, собственно, и идеология была, когда мы просили эту территорию, наоборот, сохранить в значительной степени такой, какая она сегодня есть, то есть зеленые пространства, зоны, большие парковые территории. Плотная застройка предполагается в районе между, скажем, Бутово и Солнцево».

Явно имея в виду зону внутри упоминавшегося дублера МКАД — трассы Солнцево—Бутово—Видное. То есть вся идея может обернуться не большой «корректировкой» Кольцевой дороги: до 6 км в «экономном» варианте и до 10 км (с охватом Щербинки) — в «просторном». В этом случае худо-бедно обеспечить «Нью-Москву» водой, электричеством, газом и т. п. можно будет на основе прежних схем. Так же будет вестись и строительство жилья и дорог. Вопрос: стоило ли ради этого перекраивать Подмоскowie?



УСПЕТЬ КУПИТЬ КВАРТИРУ ДО НОВОГО ГОДА

ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ РЕШИЛ ПО-НАСТОЯЩЕМУ УДИВИТЬ СВОИХ НЫНЕШНИХ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ, ПРОДЛИВ ДЕЙСТВИЕ ПОПУЛЯРНОЙ ИПОТЕЧНОЙ АКЦИИ «КЛЮЧЕВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ» ДО 31 ДЕКАБРЯ. АКЦИЯ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА ПРОДУКТ «ИПОТЕКА С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ» И ПРЕДУСМАТРИВАЕТ СНИЖЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ НА ПЕРИОД ДО РЕГИСТРАЦИИ ИПОТЕКИ. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО НЕ ТОЛЬКО ВРЕМЕННЫМИ РАМКАМИ, НО И ЧИСЛОМ ЗАЯВОК. ПОСТАРАЙТЕСЬ УСПЕТЬ НА УХОДЯЩЕЙ ИПОТЕЧНОЙ ПОЕЗД.

КЛЮЧ ОТ КВАРТИРЫ

Осенью встретить скидку непросто. Считается, что именно с сентября на рынок недвижимости возвращается спрос. Люди возвращаются из отпуска и начинают думать о переезде на новое место. Осенью хорошо расходуется вторичка, да и спрос на новостройки растет день ото дня. Покупатели с деньгами выкупают рассрочку у застройщиков, растягивая выплаты на один-два года. Но для многих вполне обеспеченных людей этот вариант не подходит, ежемесячные выплаты слишком велики. Это не значит, что у покупателя, накопившего 20% от стоимости будущего жилья нет шансов на решение жилищного вопроса. Именно такие покупатели обращаются за ипотечным кредитом. Именно на них рассчитано одно из самых интересных предложений по ипотеке, которое предлагает лидер рынка — Сбербанк.

Эксперты уверены, что это самое выгодное предложение по строящимся и готовым новостройкам, в том числе с участием кредитных средств Сбербанка. Список аккредитованных объектов и более 500 строящихся с участием кредитных средств Сбербанка есть на сайте, в открытом доступе.

Сниженная ставка в рамках акции на период до регистрации ипотеки составляет 12% годовых в рублях. А после окончания строительства и регистрации собственности ставка снижается и составляет уже только 11% годовых в рублях. И этот кредит можно оформить на рекордный по российским меркам срок — 30 лет. Все познается в сравнении, и мы, естественно, сравним предлагаемые параметры со стандартными ставками.

К примеру, по программам на приобретение строящегося или готового жилья вне рамки акции заемщик сможет получить кредит на квартиру по ставке от 14% годовых в рублях до регистрации залога и 13% годовых в рублях — после окончания процесса регистрации. По расчетам специалистов Сбербанка, в сравнении с наиболее распространенными предложениями выигрыш клиента в ставке кредитования составит до 3% годовых в рублях. Причем процентная ставка в рамках акции не зависит от суммы первоначального взноса. Почувствовали разницу?

СПЛОШНАЯ ЭКОНОМИЯ

И это еще не все! Сбербанк, продлевая акцию и снова идя навстречу своим клиентам, улучшил ряд важных неценовых условий по продукту «Ипотека с государственной поддержкой», в рамках которого и действует акция. Возраст заемщика увеличен до 75 лет на момент окончания кредита.

Сроки рассмотрения заявки на кредит сокращены в 2 раза с 10 до 2–5 рабочих дней. Кроме того, клиентам банка дадут 120 дней на подбор приобретаемого жилья, вместо действовавших ранее 90 дней.

Сократилось также количество отчетов об оценке приобретаемой недвижимости. Если раньше от заемщика требовались отчеты на этапе строительства и после завершения строительства, то теперь требуется только один отчет после завершения строительства, что снижает расходы на обслуживание кредита.

Важно, что на время строительства дома Сбербанк разрешает воспользоваться двухлетней отсрочкой по выплате основного долга — можно платить только проценты. При рождении ребенка все заемщики могут также воспользоваться отсрочкой на срок до трех лет. Можно также с пользой вложить материнский капитал (он выдается после рождения второго по счету ребенка в семье), направив его на погашение ипотеки. Как итог — серьезное снижение выплат.

У вас есть своя квартира? Вы хотите купить еще одну для сына или дочки, для бабушки? Под залог вашей недвижимости на льготных условиях можно получить кредит без первоначального взноса.

ЧЕТКИЕ ГРАНИЦЫ

Понятно, что у любой акции, даже самой сверхвыгодной, есть свои ограничения. В нашем случае они тоже есть, и их немного. Например, новостройки от Сбербанка можно купить только у юридического лица. Стоит помнить и о социальной направленности «Ипотеки с господдержкой». Она предназначена для тех, кто нуждается в жилье, а не собирается зарабатывать на нем. Поэтому купить можно только относительно недорогие квартиры. В Москве (включая «Новую Москву») и Санкт-Петербурге максимальный размер кредита составляет 8 млн рублей, в других городах — 3 млн рублей.

ЖЕЛАННЫЙ ПОДАРОК

Как же это здорово, отпраздновать самый любимый праздник россиян — Новый год — в новой квартире. Не надо думать о том, что хозяйка съемной квартиры поднимет арендную плату, не надо просить пожилых родителей отправиться к родственникам, чтобы пригласить на вечеринку компанию друзей. Не надо ничего откладывать на последний день. Достаточно просто позвонить в Сбербанк и найти квартиру мечты. Чтобы потом, под бой курантов, вспоминать об уходящем годе только хорошее.

ГОТОВЫЙ ДОМ, ЛЮБОЙ ЭТАЖ

мы объявляем

СТАРТ ПРОДАЖ!

- новый корпус в продаже • ключи после оплаты
- панорамные виды • 0% рассрочка



СКАЙ ФОРТ
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ

(495) 988-88-77
www.sfort.ru

ДОМ зарубежная недвижимость

Дальние страные

стратегия инвестирования

До недавнего времени россияне были сложны назвать дальновидными покупателями недвижимости за рубежом. Большинство ориентировалось только на растущие рынки. Пройдя финансовый кризис и оказавшись перед угрозой краха еврозоны, покупатели перестали интересоваться ростом цен — лишь бы жилье не дешевето.



Испанская недвижимость еще не вырвалась из водоворота кризиса ФОТО НИКОЛАЯ ЦЫГАНОВА

В погоне за прибылью

С начала 1990-х по 2003 год россияне покупали зарубежную недвижимость чаще всего за наличные, особо не разбираясь в нюансах и преследуя основной целью легализацию капитала. Вплоть до кризиса 2008-го, по данным компании EVANS, наибольшим спросом пользовалось жилье в Испании, Болгарии, Франции и на Кипре, причем интерес в 70% случаев касался туристической недвижимости. «Исключение составляли Лондон и Лазурный берег Франции, но покупки там делали самые состоятельные россияне и только в высоком ценовом сегменте», — говорит управляющий партнер EVANS Анна Левитова. Массовый интерес к Кипру, Болгарии, Турции, Черногории и Египту обуславливался невысокой стоимостью недвижимости там, а на Кипре еще и визовыми преимуществами. Спрос на Испанию подогревался быстрым ростом цен, который, как казалось, делал любую покупку выгодной инвестицией.

По словам управляющего инвестициями в недвижимость Игоря Индриксона, объекты в большинстве из перечисленных выше стран никогда особенно не раскулались иностранцами, но соотечественники тогда еще были совсем новичками за рубежом и верили, что это перспективные рынки. Кроме того, известно, что в годы экономического роста курортная недвижимость по динамике цен обгоняет объекты, расположенные в деловых мегаполисах. «Так что многие инвесторы надеялись получить прибыль на развивающихся рынках курортной недвижимости Дубая, Черногории, Болгарии и пр. На строящихся проектах в этих странах можно было заработать до 40% годовых», — рассказывает региональный директор департамента жилой недвижимости компании Knight Frank Russia & CIS Елена Юргенева. — Однако для частных инвесторов, не являющихся профессионалами рынка недвижимости, крайне сложно поймать момент выхода, поэтому очень многие приобретатели курортной недвижимости в вышеперечисленных странах остались с неликвидными объектами на руках».

Действительно, кризис расставил все точки над i, показав, что до 90% россияне приобрели в период экономического бума неликвидные объекты, которые сильно потеряли в цене. По данным портала Indrikson.ru, сегодня только в одной Испании на падении цен уже потеряло значительные деньги около 60 тыс. соотечественников. Такой же показательной стала ситуация, связанная с катастрофическим падением стоимости и ликвидности недвижимости в ОАЭ. Неудивительно, что мировой финансовый кризис, привед-

ший к падению рынков недвижимости большинства стран, внес существенные коррективы в подходы россиян к инвестированию в жилье за рубежом.

По оценкам компании Gordon Rock, теперь две трети россиян-инвесторов ориентируются в первую очередь на получение стабильного и прогнозируемого дохода от сдачи приобретенного объекта в аренду. Если до кризиса более 80% инвестиционных сделок совершалось в расчете на значительный рост стоимости приобретенной недвижимости, то теперь этот фактор не является основной целью, а становится своего рода приятной добавкой. По словам господина Индриксона, сейчас российские инвесторы ведут себя более осмотрительно и не верят в волшебные обещания про 10–20% годовых в валюте — люди делают более осмысленные покупки.

Другие приоритеты

Теперь влияние на предпочтения в части покупки недвижимости оказывают такие факторы, как повышенная волатильность валютного рынка, преддефолтное состояние Греции, серьезные опасения в отношении экономик Испании, Италии, Португалии, Кипра, ну и ожидание второй волны мирового финансового кризиса. В такой ситуации, по словам президента международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислава Зингеля, оптимальным местом для инвестиций становятся страны, позволяющие в силу стабильности своих экономик, как минимум, сохранить инвестированный капитал покупателей. Такие цели чаще всего преследуют более состоятельные инвесторы с бюджетом более €400 тыс. Они ориентируются на «сохранение средств в ликвидных объектах», довольствуясь меньшим уровнем рентабельности. В компанию EVANS чаще всего обращаются клиенты, имеющие возможность инвестировать от €500 тыс. до €2 млн. В большинстве случаев главными критериями в инвестировании для них является надежность вложения. «Покупки совершаются сейчас с одной целью — сохранить накопленное, приобрести пакет ликвидных объектов недвижимости, которые без особого труда можно будет продать после того, как ситуация на мировых рынках стабилизируется. Как следствие, рост активности этой группы покупателей только в отношении стран, обладающих сильнейшими экономикой, и в отношении городов и регионов, недвижимость в которых исторически имеет высокую ликвидность. Основное свое внимание данная категория покупателей обращает на Великобританию, Германию, Францию, Швейцарию и ряд штатов в США



Покупатели дубайской недвижимости зря расслабились, ожидая дальнейшего роста цен и не заметив наступающего кризиса ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

(Нью-Йорк, Нью-Джерси, Флорида, Калифорния)», — говорит господин Зингель. Менее состоятельные инвесторы с бюджетом от €50 тыс. до €400 тыс. в большей степени стремятся «заработать на аренде», а не «сохранить средства». Поэтому данная категория инвесторов стремится найти такие объекты, которые обеспечивают больший уровень дохода на вложенные инвестиции.

Значительно меньший интерес вызывает курортная недвижимость, а больший, напротив, крупные города со значительным арендным спросом и высокой деловой активностью. По словам госпожи Юргеневой, предпочтение часто отдается жилым комплексам под управлением международных гостиничных операторов. Приобретая такой объект, собственник может передать его под управление отелю и снять с себя, таким образом, заботы о поддержании недвижимости в безупречном состоянии, своевременной уплате эксплуатационных расходов, найме персонала, нахождении арендаторов и взимании с них платежей и т. д.

Эксперты отмечают и тенденцию к росту количества сделок с жилой недвижимостью без привлечения ипотечного кредита. Дело в том, что политика выдачи ипотечных кредитов в последние полгода существенно ужесточилась и, как следствие, выросли сроки рассмотрения заявок на ипотечный кредит. В этих условиях состоятельные российские покупатели не готовы от-

кладывать покупку на несколько месяцев и предпочитают приобрести быстро, пусть и без ипотеки. «Да и в целом чехолданные настроения продолжают укрепляться», — добавляет Анна Левитова. Об этом свидетельствуют и растущие бюджеты покупок (на 20–25%, по данным Gordon Rock). Господин Зингель отмечает тренд среди россиян, которые приобретают недвижимость в инвестиционных целях: за последние два года существенно возросла доля инвесторов, которые отдают предпочтение инвестициям в российскую недвижимость.

Назад к классике жанра

Немало изменилась и география. По данным компании EVANS, благодаря невысокому уровню цен большим спросом в последнее время пользуется Германия, популярны и другие островки европейской стабильности — Австрия и Голландия. Частные инвесторы, которые закладывают риск развала Евросоюза, вообще предпочитают инвестировать в страны, где нет евро. В первую очередь это Великобритания и Швейцария. Наивысшие позиции в рейтинге привлекательности инвестиций в недвижимость, занимаемые Германией и Англией, США и Швейцарией, говорят о том, что российские инвесторы выбирают стабильность и следуют стратегии диверсификации инвестиций по валютному принципу — евро, фунт стерлингов, доллар и франк.



Недвижимость на Кипре сейчас стоит покупать для собственного использования, а не с инвестиционными целями ФОТО IMAGE SOURCE/AFP

Впрочем, остается группа частных инвесторов, которые предпочитают инвестировать в быстроразвивающиеся регионы, такие как ОАЭ (преимущественно Дубай), Катар, Бахрейн, Сингапур. «Недвижимость там обладает инвестиционным потенциалом и при благоприятных условиях будет расти в цене, но и риски здесь более высокие по сравнению с названными выше традиционными для инвестиций европейскими странами», — рассказывает руководитель департамента жилой недвижимости компании Welhome Жанна Лебедева. — В меньшей степени инвесторы останавливают свой выбор на азиатских странах (Таиланд и Бали).

Сегодня наиболее привлекательными странами для инвестирования с точки зрения стабильности и невысоких рисков эксперты чаще всего называют Великобританию, Швейцарию, Францию, Монако, Германию. Так, в Монако, где спектр предложений на рынке жилой недвижимости очень ограничен, цены на недвижимость имели и будут иметь стабильные показатели. Лондон, Нью-Йорк, Швейцария (Женевское озеро и Лугано), Париж, Монако, Лазурный берег Франции по-прежнему привлекают опытных частных инвесторов из стран Юго-Восточной Азии, Европы, Америки и Персидского залива. Это хороший показатель. «Консервативные и наиболее состоятельные инвесторы предпочитают приобретать недвижимость именно в этих странах. Риски инвестирования в недвижимость в этих регионах невысоки даже в период финансовых потрясений», — говорит госпожа Лебедева. Секторы недвижимости этих стран прошли через мировой финансовый кризис без существенных потерь, объекты жилой недвижимости характеризуются высокой ликвидностью. «Благодаря доступности для россиян кредитования с фиксированными ставками от 3%, а также благодаря достаточно высокому и нередко гарантированному арендному доходу, инвесторы из России вполне могут рассчитывать на получение стабильного 10–15-процентного годового дохода на вложенные инвестиции», — добавляет господин Зингель.

Анна Левитова добавляет в список Берлин, где уровень цен в некоторых частях центра города до сих пор ниже, чем на курортах Болгарии, что обязательно изменится в обозримом будущем. Та же Болгария имеет перспективу вхождения в Шенгенскую зону, соответственно, инвестирование в ее недвижимость становится более привлекательным для инвестора.

Также можно обратить внимание на рынок США, рост на котором начнет-

ся в ближайшие два года. «Нью-Йорк, где сегодня можно получить кредит по рекордно низким ставкам и зафиксировать такую низкую ставку на 30 лет. Майами, где заканчивается период поглощения рынком «лишней» недвижимости, образовавшейся в результате прошлого бума. Низкие темпы строительства и улучшение экономической ситуации способствуют укреплению цен на фоне стойкого арендного спроса», — говорит госпожа Левитова.

По оценкам экспертов, экономик южно-европейских и балканских стран ждут одно или даже два непростых десятилетия. Но это повод задуматься о долгосрочных инвестициях. Если произойдет развал еврозоны, то некоторые страны, которые перейдут на свою валюту, могут привлечь инвесторов низкими ценами на жилье. То есть в той же Испании цены могут рухнуть еще в разы, что сделает недвижимость очень доступной. «Если вы давно мечтали купить недвижимость для жизни именно в Болгарии, Испании, Италии, Черногории, на Кипре или в Греции, то можно получить выгоду от сложившейся ситуации и приобрести с дисконтом квартиру или дом в этих странах. По словам генерального директора Retail Row Марата Манасяна, в Греции, Испании и Ита-

лии после выхода их из ЕС начнется падение цен на недвижимость, что дает повод инвесторам, не рассчитывающим на быстрый спекулятивный доход, сделать серьезные инвестиционные вложения. «Но надо быть морально готовым к тому, что при неблагоприятном сценарии стоимость приобретенного жилья упадет еще на 5–15%», — добавляет госпожа Лебедева. — Другое дело, если вы настроены на долгие инвестиции. Тогда такое падение не несет каких-либо негативных экономических последствий для собственника, ведь продавать объект в обозримой перспективе не планируется. А если лет через 20–30 дети-внуки собственника надумают объект продать, то, глядя, к тому моменту экономики и рынки недвижимости этих стран выйдут из кризиса». Но в условиях больших неопределенностей с макроэкономической ситуацией давать сколько-нибудь точные долгосрочные прогнозы эксперты и участники рынка не берутся.

Ольга Goverдовская

www.es-park.ru
8 495 22 111 22

Новорижское шоссе
45 км от МКАД

Готовые дома,
все центральные коммуникации,
река Истра

коттеджный поселок
Esquire Park

Легкое очарование стиля

ДОМ зарубежная недвижимость

Страна наступившего риска

Грузия

Грузия считается одним из самых успешных примеров либерализации рынка недвижимости на постсоветском пространстве. Единственный риск, который ждал инвесторов, — это риск смены политического строя. И после того как на парламентских выборах в Грузии победила оппозиция, этот риск наступил.

Опасность перемен

Практически все эксперты признают, что за последние несколько лет на грузинском рынке недвижимости произошли существенные перемены. Как напоминает президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингел, инвесторы на грузинском рынке недвижимости чувствуют себя по многим показателям существенно комфортнее, чем в России. Например, в составлении Всемирным банком рейтинга Doing Business-2012 Грузия занимает 17-е место по защите инвесторов среди 183 стран-участниц. Для сравнения: России в этом рейтинге поместили только на 111-е место. «В последние несколько лет на рынке недвижимости Грузии определенно наблюдались заметные позитивные тренды. В первую очередь речь идет об оживлении деловой среды и расширении спроса, что проявлялось в увеличении числа сделок на рынке и умеренном росте цен. При этом сильный всплеск активности произошел как раз в этом году», — говорит аналитик ИК «Финанс» Анна Мишутина. По ее словам, это стало следствием отмены платы за регистрацию земельных участков сельскохозяйственного назначения. «Что касается последних выборов, то в первом приближении, наверное, можно говорить о том, что рынок скорее нейтрально отреагировал на известные политические события», — добавляет эксперт.

В частности, из-за выборов на грузинском рынке не сократилось количество сделок и не упали цены на недвижимость. «Очень хороший индикатор заключается в том, что накануне выборов активность покупателей на грузинском рынке недвижимости осталась на прежнем уровне и даже выросла.



Курортные зоны Грузии наиболее привлекательны для российских инвесторов. ФОТО ДМИТРИЯ БЕРКУТА/ИНТЕРПРЕСС, ФОТО ИТАР-ТАСС

К примеру, в России перед выборами складывается совершенно обратная картина», — говорит управляющий директор «Сентури 21 Запад» Евгений Скоморовский. Так, по данным Национального агентства публичного реестра Грузии, всего в августе текущего года на грузинском рынке недвижимости было зарегистрировано 225 795 транзакций, что в 5,2 раза превышает показатель августа 2011 года. Впрочем, во многом такой скачок был связан с отменой платы

за регистрацию земельных участков сельскохозяйственного назначения, что способствовало развитию земельного рынка.

В результате пока аналитики не видят причин для паники. Согласно исследованию рейтинговой компании Fitch Ratings, предвыборные заявления победившей на парламентских выборах коалиции «Грузинская мечта» «не дают оснований предполагать, что вероятные резкие изменения экономической, фискальной или дипломатической политики». Однако исследователи также называют возможные поводы для неопределенности. Одним из этих факторов являются будущие рабочие взаимоотношения между лидером «Грузинской мечты» Бидзиной Иваншвили и Михаилом Саакашвили. По заявлению Fitch, в случае какой-либо напряженности во взаимоотношениях между президентом и наиболее вероятным премьер-министром возможно увеличение неопределенности проводимой политики. «Пока нет оснований полагать, что правительство «Грузинской мечты» отойдет от структурных реформ последних лет, которые способствовали обеспечению роста и успешному привлечению прямых иностранных инвестиций. В то же время может быть более значительный акцент на распределении преимуществ экономического роста для борьбы с по-прежнему высокой безработицей и бедностью», — указывает Fitch Ratings. В частности, стабильность обещает обеспечить и Национальный банк Грузии, накопивший \$3 млрд резервов. «Грузия сильно заинтересована в иностранных инвестициях, это необходимое условие развития страны. Таким образом, я не вижу увеличения риска на грузинском рынке», — подтверждает аналитик «Инвесткафе» Дарья Питутина. Более того, по словам управляющего партнера компании EVANS Анны Левитовой, в Грузии сейчас большинство деловых людей и инвесторов испытывают осторожный оптимизм. «Теперь суды и налоговая полиция больше не будут подчиняться небольшой группе приближенных Саакашвили, снизится вмешательство государства в бизнес и перераспределение крупных активов в пользу «нужных людей», — говорит эксперт. По ее словам, местные и иностранные инвесторы в большей степени готовы делать покупки, которые они откладывали из-за политических рисков. «Мы уже видим растущий интерес российских покупателей, некоторые из которых рассматривают покупку курортной и инвестиционной недвижимости, а совсем небольшое количество — переезд в Тбилиси», — говорит эксперт.

Шанс для россиян Собственно, один из основных вопросов, придут ли на грузинский рынок, например, массовые российские инвестиции. Так, по данным Евгения Ско-

мовского, уровень цен на недвижимость в Грузии сравнительно невысокий. Так, на сегодняшний день ключевые объекты жилой недвижимости в Тбилиси стоят около \$500–1000 за 1 кв. м. «Цены на недвижимость на побережье несколько выше, но там зато гораздо больше интересных объектов», — говорит эксперт. По словам Анны Левитовой, российских покупателей грузинский рынок как раз привлекает низкими ценами, по московским меркам практически все в Грузии очень доступно. Наиболее понятным россиянам является быстрорастущий сегмент туристической недвижимости: апартаменты и дома на побережье вокруг Батуми и в самом городе, шале и апартаменты на горнолыжных курортах Гудаури и в меньшей степени Бакуриани, маленькие гостиницы в Тбилиси. «Кого-то привлекают ностальгические воспоминания советского детства, кто-то хочет познакомиться с этой замечательной, гостеприимной страной, но ехать отсюда без новых друзей и желания обязательно вернуться практически невозможно», — говорит госпожа Левитова.

Именно в России сосредоточен потенциально самый большой запас инвестиций для грузинского рынка. По словам Станислава Зингеля, по большому счету, если бы история пошла другим путем, Грузия могла бы стать крупнейшей площадкой для рекреационного отдыха россиян. «С учетом того, что стратегически Россия является для грузинского рынка курортной недвижимостью ближайшим и едва ли не единственным местом сосредоточения массовых, так и институциональных инвесторов, сотрудничество двух государств в данном плане было бы чрезвычайно эффективным и плодотворным», — говорит эксперт. Впрочем, российский инвестор пока не готов массово инвестировать в грузинскую экономику, в том числе в рынок недвижимости. «Помимо зависимости экономики от вливаний со стороны США в Грузии еще существуют политические проблемы во взаимоотношениях с Россией. Если российский инвестор будет выводить деньги, инвестируя в объекты, расположенные в странах Западной Европы, на это никто не обратит внимания. Но, если российский инвестор решит вдруг вывести деньги в Грузию, ему обеспечено пристальное внимание со стороны проверяющих органов России», — считает управляющий инвестициями в недвижимость Игорь Индриксон. Впрочем, по словам Станислава Зингеля, перспективным является скупка сельскохозяйственных земель, особенно в той их части, которая используется для выращивания винограда. Россия является крупным рынком сбыта алкогольной продукции, вследствие чего данные активы способны принести солидный доход. Также определенным инте-

рес представляют объекты транспортной инфраструктуры: склады, АЗС, ремонтные мастерские и т. д., особенно те из них, которые используются для транзита грузов в Армению, Азербайджан и Иран.

Спрос и предложение Помимо эфемерных политических рисков потенциальных инвесторов смущают гораздо более серьезные вещи. Во-первых, в Грузии практически нет внутреннего спроса на жилье, так как на доходах населения рост экономики не отражается. По официальным данным, безработица в стране составляет около 15%, по неофициальным — достигает 30%. «Все, что покупалось в Грузии, покупалось инвесторами, процент которых от общего населения ничтожно мал. Сейчас в Тбилиси много инвестиционных квартир, которые стоят пустыми и не продаются. При этом инвесторы покупали жилье, когда в экономике Грузии шли гигантские денежные вливания со стороны США. Что будет после смены власти, сейчас сказать сложно», — говорит Игорь Индриксон. По его мнению, на рынке недвижимости ситуация будет зависеть от того, продолжится ли финансирование Грузии со стороны США и ЕС. Однако, скорее всего, финансирование страны продолжится, так как для США Грузия является стратегическим регионом. «Сейчас ситуация на рынке недвижимости Грузии напоминает ОАЭ. Застойщики пытаются создать видимость роста цен, спекулянты подогревают рынок, но в конечном итоге вся эта пирамида рухнет», — предупреждает Игорь Индриксон. Если в стране нет внутреннего спроса на жилье, значит, нет окончательного потребителя и впоследствии объект будет очень трудно перепродать.

Во-вторых, предложение качественной недвижимости на грузинском рынке пока относительно невелико. «Грузия достаточно небольшая страна — для россиян не хватает размаха. В принципе есть одна область, которая потенциально может быть интересна нашим инвесторам и девелоперам, — это прибрежная зона Грузии», — говорит партнер компании Chesterton Екатерина Тейн. По ее словам, сценарий здесь может быть такой же, как и в Прибалтике. Местные курорты западной публике неинтересны — пройдут годы, пока эти территории попадут на карты западных туристических агентств, а для россиян Батуми по-прежнему привлекателен. В результате в Прибалтике прибрежные гостиницы покупают в основном русские инвесторы — точно такой же сценарий возможен и в Грузии. Впрочем, как предупреждают эксперты, по политическим причинам перспективы такого взаимодействия отдалены как минимум на четыре-пять лет.

Александр Лоссов

Правила игры для россиян

Абхазия

Недвижимость Абхазии сегодня практически недоступна для зарубежных, в том числе российских, частных покупателей. Запрет на продажу жилья иностранцам, принятый властями еще в 1995 году с целью остановить рост цен на недвижимость, сегодня очертил реальные правила игры на абхазском рынке. Чтобы обладать недвижимостью в Абхазии, необходимо там жить и заниматься социально полезным бизнесом, иные схемы либо потенциально опасны, либо не работают.

Способы легализации

По словам президента Гильдии риэлторов Сочи, директора агентства «Алмаз-Ю» Михаила Титова, в Сочи нет компаний, целенаправленно занимающихся сделками с абхазской недвижимостью. «Во всяком случае, мне о них неизвестно. Несмотря на появившиеся предложения, в Сочи спрос на недвижимость в Абхазии практически равен нулю. Это связано со сложностями в оформлении, необходимостью получить гражданство», — отметил Михаил Титов. Опрос сочинских риэлторов показал, что, несмотря на возможность «серых» схем (фиктивный брак с гражданином Абхазии, получение генеральной доверенности на квартиру, оставление ее нажитому супругу, получение права ее распоряжаться), сделок с абхазской недвижимостью за последний год практически не заключалось.

В то же время, как отмечают жители Абхазии, в последние годы в стране активно развиваются небольшие совместные российско-абхазские предприятия в сфере маркетинга, рекламы, мобильной связи, открываются частные консультационные центры врачебной помощи, разного рода услуг населению.

Создание совместного предприятия, где одной из сторон обязательно должен быть житель этой страны, — это фактически единственная легальная возможность получить право на владение собственностью в стране души. Но и в этом случае при регистрации собственности на юридическое лицо положение зарубежного ин-

вестора до момента получения гражданства крайне узким. Чтобы получить гражданство, согласно абхазскому законодательству, необходимо вести коммерческую деятельность в этой стране, имея постоянную регистрацию по месту жительства, не менее десяти лет. Получение гражданства можно ускорить, но для этого нужно, чтобы правительственная комиссия признала такую необходимость.

На эти меры правительство Абхазии вынуждено было пойти из-за послевоенных спекуляций с брошенным жильем, оно перепродавалось в основном россиянами, цены возросли до уровня российских, и недвижимость стала недоступной для самих абхазов. Несмотря на запрет, сделки продолжали осуществляться, используя лазейки в законодательстве. К 2008 году, когда Россия признала независимость Абхазии, рост продаж недвижимости россиянам достиг пика. С этого момента начался спад. В числе причин эксперты называют кризис 2009 года, который коснулся потенциальных инвесторов в экономику Абхазии — российских представителей малого бизнеса.

Замерший рынок

«Малый бизнес в Абхазии, пришедший на смену лотковой торговле, начал формироваться лишь три-четыре года назад, и наши предприниматели практически не почувствовали кризисный спад, но внешние продажи резко упали. У российских бизнесменов, намеревавшихся приобрести недвижимость, с 2009 года дела пошли плохо», — отмечает Ксения Багашп, генеральный директор абхазского агентства консалтинга и недвижимости ИРИС.

В значительной степени это сказалось на продаже частных vill, цены на которые и без того достаточно невысокие, снизились почти на 40%. Если ранее добротный частный дом с участком земли в среднем стоил 7,5 млн рублей, то сегодня — 2,5–3 млн рублей, и даже при таких ценах реальных продаж почти нет. Тем не менее, по ее словам, цены на квартиры в Абхазии сохраняются на уровне общероссийских. Спрос на них есть, рынок развивается в основном за счет

внутренних продаж. Двух- и трехкомнатные квартиры с ремонтом в спальных районах можно приобрести за 1,5–2 млн рублей, без ремонта — от 400 тыс. рублей.

Такая существенная разница в ценах этого сегмента обусловлена не стоимостью ремонта (и материальными, и работами обходятся сравнительно недорого), а исторически сложившейся ситуацией. Спустя многие годы после грузино-абхазского конфликта многие дома все еще не восстановлены. На центральных улицах Гагр, Пицунды, Сухума по-прежнему много полуразрушенных многоквартирных домов с выбитыми окнами. Только в последние годы страна начала восстанавливаться. По правительственным программам ремонтируют водопровод, канализацию, асфальтовое покрытие, лифтовые шахты.

Абхазы не связывают надежд с недавней сменой властвующего режима в Грузии. «Пока живы родственники погибших, примирение невозможно. Должны пройти десятилетия, чтобы наладить культурные и экономические связи, все это возможно только при взаимной заинтересованности правительства двух стран, развитии долгосрочных государственных программ», — утверждает Ксения Багашп.

Очевидно, что страна, пережившая вооруженное вторжение со стороны сопредельного государства, сегодня опасается экономической экспансии — призвала застройщиков, размещения вредных производств. Земельный кодекс Абхазии, направленный на защиту прав сельхозпроизводителей, сегодня утверждает жесткий контроль за целевым использованием земель. Пляжи не продаются, прибрежная зона — до 200 м от береговой линии — может лишь отдаваться в пользование на срок до 25 лет. По оценкам экспертов, преимущественные направления для экономического развития, одобренные правительством страны, — это виноградарство, предприятия по легкой переработке фруктов и сельхозпродукции, бальнеология, курортное дело, СПА. Девелопмент в их число не входит.

Инесса Новикова, Сочи—Абхазия

КРЕМЛЬ 1,6 км ТАГАНСКАЯ ПЛОЩАДЬ 0,7 км

Таганская

СТАРТ ПРОДАЖ

bernikov берников

Дом слан
Большой двор с садом
Панорамное остекление

8 (495) 232-08-08
www.magistrat.ru
Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

МАГИСТРАТ НЕДВИЖИМОСТЬ

реклама

Прямая речь

А вы бы купили недвижимость в Грузии или Абхазии?

Юрий Кобаладзе, советник главного управляющего директора X5 Retail Group:

— У меня в Тбилиси есть родительская квартира, так что там мне точно ничего прикупить не надо. Надеюсь, что курс реформ в Грузии будет продолжен, но оптимизма на этот счет у меня все же нет. Так что спешить с инвестициями или с покупкой недвижимости я бы не стал. В Абхазии недвижимости нет, но к этому региону у меня сдержанное чувство, подчас граничащее с чувством тревоги. Впрочем, Абхазия местом моих мечтаний никогда не была. Когда Абхазия была частью Грузии, а Грузия — частью СССР, там все было очень дорого. Только богатые могли позволить себе иметь там лачугу. А когда появились материальные возможности, исчезла возможность политической эмиграции. И я не думаю, что в ближайшей перспективе Абхазия может стать привлекательным для инвестиционного региона: слишком велики риски. Да и не устроено там все, не уложено. Не думаю, что в ближайшей перспективе кто-то ринется в Абхазию.

Эдуард Тополь, писатель, режиссер, сценарист (гражданин США):

— Я не принадлежу к разряду богатых людей, но если будут деньги, то куплю бы недвижимость в Грузии обязательно. Сейчас пока с надеждой жду, что на рынке появятся хотя бы грузинские вина — «Ахашени» и «Сперави». Если Саакашвили придется уйти и он уйдет спокойно, то это будет его большая моральная победа и подарок Грузии. Это и будет шаг в сторону демократии. Значит, есть надежда, что страна будет жить по демократическим законам и инвестициям там ничего не будет угрожать.

Маша Малиновская, телеведущая:

— Я никогда не была ни в Грузии, ни в Абхазии. Впрочем, и не стремлюсь. Думаю, что если покупать домик на берегу моря, то лучше в Сочи, где те же горы, то же море, а главное, это своя страна. Свои законы и обычаи. В свое время я приобрела недвижимость в Одессе, потому что считала, что Украина и Белоруссия нам кровно близкие народы, у нас одна ментальность и похожие обычаи. А Грузия и Абхазия это все же Кавказ, здесь надо быть очень аккуратным: кто знает, как все может обернуться.

Вячеслав Игунов, директор Международного института гуманитарно-политических исследований:

— Если брать временной горизонт лет эдак в 20, то недвижимость можно покупать и там, и там. Я не думаю, что перемены в Грузии опасны для обычных людей. Правовая стабильность там на довольно высоком уровне. Но для тех, кто входил в политическую элиту, возможны

когда-то проблемы. А что касается Абхазии, то и там тем, кто рассчитывает лет на 20, можно покупать. За этот срок серьезно ничего не изменится. Хотя, конечно, Грузия вполне права, объявляя нынешние сделки в Абхазии недействительными. Юридически это справедливо. Но политические реалии таковы, что эта юридическая правда в ближайшие пару десятков лет не может быть реализована.

Александр Тихонов, четырехкратный олимпийский чемпион по биатлону:

— А почему нет? У меня есть недвижимость в Австрии и в некоторых пор в Белоруссии. Может появиться и в Грузии, и в Абхазии. Если я приеду в Грузию, то меня встретит масса друзей. Помогавших по миру, я пришел к выводу, что нормальному человеку везде хорошо живется. Я думаю, скоро все нормализуется. Но надо быть жесткими, нельзя позволять никому распускаться и хамить такой стране, как Россия.

Григорий Остер, писатель:

— Не купил бы, потому что наши ментальность — и российский, и грузинский, и украинский — не позволяют пока жить неядеине с природой по-человечески, беречь ее, не подчиняя себе. У меня, к примеру, в Ялте от отца осталась квартира, но я туда тоже почти не езжу. Там достаточно уютно: все заброшено, о чистоте природы никто не заботится. Боюсь, что та же самая ситуация и в Грузии, и в Абхазии. Если бы там стало так же, как в заповедных уголках Европы, наверное, даже переехал бы.

Евгений Чичваркин, бизнесмен, эмигрант:

— В Абхазии — нет, а в Грузии — да, если бы у меня была потребность. В Грузии я был полтора дня в 2007 году, и мне очень понравилось. И если бы с Грузией меня связывали жизнь, работа или родственные связи, я бы купил кусок земли на побережье и построил себе дом на первой линии у воды. И даже возможные изменения в Грузии меня бы не испугали. Дело не в Саакашвили — важные правильные взаимоотношения власти, общества и судебной системы. И даже если все опять будет скатываться в коррупционную плоскость, то молодые грузины, которые осознали, как здорово быть свободными, этого не позволят.

ДОМ зарубежная недвижимость

Рядом с революцией

горячие точки

«Арабская весна» привела к свержению глав четырех государств. Еще в двух десятках арабских стран проходили массовые протесты и демонстрации. Но единственной страной в этом списке, где долгие годы существовал рынок жилья для российских покупателей, оказался Египет. Сегодня продать жилье в Египте можно лишь с дисконтом в 80%, но нельзя исключать того, что завтра инвесторы и вовсе лишатся своей собственности.



Страна вечного лета

В последние два года Египет наряду с Тунисом, Ливией и другими арабскими государствами стал горячей точкой на карте мира. События, происходившие в этих странах, взволновали не только исламский мир, но и всю планету. Однако с Египтом, в отличие от других стран арабских революций, которые для большинства наших соотечественников являлись лишь абстрактными точками на карте мира, у россиян были особые отношения. Долгое время эту страну можно было считать неофициальной «всероссийской здравницей». Солнце, море, дешевый all inclusive и безвизовый режим были серьезными доводами, чтобы не обращать внимания на такие минусы, как низкое качество питьевой воды, питания, а также высокая аварийность на дорогах. Зато свержение экс-президента Хосни Мубарака, обернувшееся беспорядками и погромами в крупных городах, оттолкнуло многих россиян от пляжей Хургады и Шарм-эш-Шейха. Так, по данным Ростуризма, если в первом полугодии 2010 года Египет посетили 1,14 млн туристов из нашей страны, то за тот же период 2011 года всего лишь 488 тыс. россиян решились отдохнуть в этой арабской стране.

Но за долгие годы любви с Египтом многие наши соотечественники успели обзавестись в этой стране жильем. Активно приобретать недвижимость в стране «фараонов и пирамид» россияне стали примерно с 2003 года. А в 2006 году Египет занимал седьмое место среди других стран по спросу россиян на зарубежную недвижимость, в 2008 году — пятое, а к 2010-му эта арабская страна поднялась на третье место, уступив лишь Болгарии и Черногории.

Самой популярной точкой на карте Египта среди иностранных покупателей недвижимости стала Хургада. Здесь, по данным местного муниципалитета, приобрели недвижимость около 40 тыс. иностранных покупателей, из которых 13,5 тыс. — россияне. Активно покупали россияне жилые объекты и в других регионах, таких, как Сафая и Каир.

Гораздо меньшим спросом пользовалась среди иностранных покупателей недвижимость таких популярных среди туристов регионов, как Шарм-эш-Шейх и Дахаб. На территории всего Синайского полуострова покупка недвижимости иностранцами возможна только в долгосрочную аренду на 99 лет. Кроме того, основные владельцы земли на Синайском полуострове — бедуины, а обитатели пустыни не самые законопослушные жители Египта. Бывали случаи, когда к покупателю земли, который собирался начать строительство, подбегали воинственно настроенные бедуины и начинали кричать, чтобы он убрался с участка, так как эта земля принадлежит им много лет. В конце концов покупатель оставался и без земли, и без денег.

Тем не менее россияне покупали «опасную» недвижимость на Синайском полуострове, нередко оформляя документы на подставных лиц. В итоге довольно сложно сказать, сколько всего наших соотечественников вложили средства в недвижимость Египта. Управляющий партнер компании «Century 21 Запад» Евгений Скомооровский, опираясь на данные египетских агентств недвижимости, полагает, что порядка 40–50 тыс. россиян приобрели недвижимость в различных регионах этой арабской страны.

Мыльная опера

Объяснить интерес россиян к рынку недвижимости Египта несложно. Жилье в «стране вечного лета», с одной стороны, считалось хорошей альтернативой подмосковной даче, с другой — привлекательным объектом для инвестиций. Рекордным для рынка недвижимости Египта стал 2006 год, в течение которого жилье в этой стране подорожало на 40%. В последую-

щие годы цены росли более скромными темпами — на 10–15% в год. В итоге на пике цен, который пришелся на конец 2008 года, средняя стоимость жилья в Египте составляла \$440 за 1 кв. м. В частности, квартиры в Каире продавались в среднем по \$460 за 1 кв. м, в Хургаде — \$350, а земля в Дахабе на первой линии от моря стоила порядка \$500–550 за 1 кв. м.

Правда, основатель консалтинговой компании Indriksons.ru Игорь Индриксонс считает, что Египет никогда не был страной, привлекательной для частных инвестиций в недвижимость, а ситуация на рынке недвижимости была лишь очередной «мыльной оперой», умело разыгранной участниками местного рынка, которые планомерно надували ценовой пузырь. «Рост стоимости жилья, который там отмечался до кризиса, был исключительно виртуальным: застройщики поднимали цены на бумаге, вкладывая огромные деньги в маркетинг и привлекая таким образом непрошенных покупателей», — объясняет свою точку зрения эксперт. — И продать там недвижимость всегда было сложнее, чем купить». В то же время инвесторам было непросто найти арендаторов на жилье, ведь для большинства туристов Египет — это страна недорогих отелей с программой «все включено».

В 2009 году цены на египетскую недвижимость стали падать: по данным аналитиков компании Intermark Savills, она подешевела на 35–40%. В среднем по стране стоимость жилья снизилась с \$440 до \$275 за 1 кв. м.

Революция усложнила ситуацию. Массовые волнения в Египте начались 25 января 2011 года, когда на улицы города вышли люди с требованием отставки президента Египта Хосни Мубарака, а 11 февраля того же года глава государства оставил свой пост, передав правление Высшему совету вооруженных сил. За эти две недели в Каире были сожжены и разграблены десятки зданий, в том числе жилые дома.

Замороженные «пирожки»

«Египет — это такая страна, что ей никакие революции не страшны», — уверяет меня менеджер SVR Group Ирина. Решив прояснить ситуацию с рынком египетской недвижимости, корреспондент «Ъ-Дома» в качестве тайного покупателя обзвонил несколько риэлторских агентств, специализирующихся на рынке недвижимости APE, с просьбой подобрать жилье с хорошим дисконтом. Забегая вперед, замечу, что скидки найти не удалось. В частности, Ирина из SVR Group предложила мне приобрести за \$10 тыс. в Хургаде небольшую квартиру площадью 30 кв. м в новостройке на стадии котлована, предупредив, что арабские строители неторопливы и новоселье мне удастся справить в лучшем случае через полтора года. В общем, этот вариант мне показался довольно сомнительным. Впрочем, похожие цены — \$350 за 1 кв. м — жилья мне назвали и в агентстве Free Dom. И тоже новостройки на нулевой стадии. При этом качество жилья в Египте не самое высокое, а себестоимость строительства, по словам Игоря Индриксонса, составляет максимум \$150–200 за 1 кв. м. «Спрос растет, а много строек заморожено», — поделился своей версией высокой стоимости нового жилья в Египте менеджер Free Dom Антон. Появление замороженных объектов объяснить несложно: за последнее время Египет покинули тысячи представителей бизнес-элиты этой арабской страны. Однако такая ситуация, на мой взгляд, должна полностью обвалить местный первичный рынок. Ведь с момента переворота прошло совсем немного времени и, скорее всего, передел бизнеса до сих пор продолжается, а значит, встанет еще множество строек и покупатели останутся без жилья и без денег. Тем не менее и в SVR Group, и в компании Free Dom меня уверяли, что новостройки в Египте раскупаются как горячие пирож-

Инвесторы стремятся избавиться от египетской недвижимости хотя бы за 20% ее стоимости

ФОТО РИА НОВОСТИ

ки. Еще в двух компаниях ситуация повторилась — и с ценами, и с «пирожками». Казалось, работники агентств недвижимости, специализирующихся на Египте, попросту стоворились. Однако на вторичном рынке Египта цены еще выше. В среднем, по словам вице-президента НП «Корпорация риэлторов „Мегаполис-Сервис“» Аркадия Власенко, жилье в курортных зонах в 1–2 км от моря продается по \$400–500 за 1 кв. м. В частности, небольшую квартиру-студию с ремонтом площадью 20 кв. м, расположенную в 2 км от моря, можно приобрести за \$10 тыс.; двухкомнатную квартиру площадью 50 кв. м — в среднем за \$20 тыс. В итоге дешевого жилья в Египте мне обнаружить не удалось.

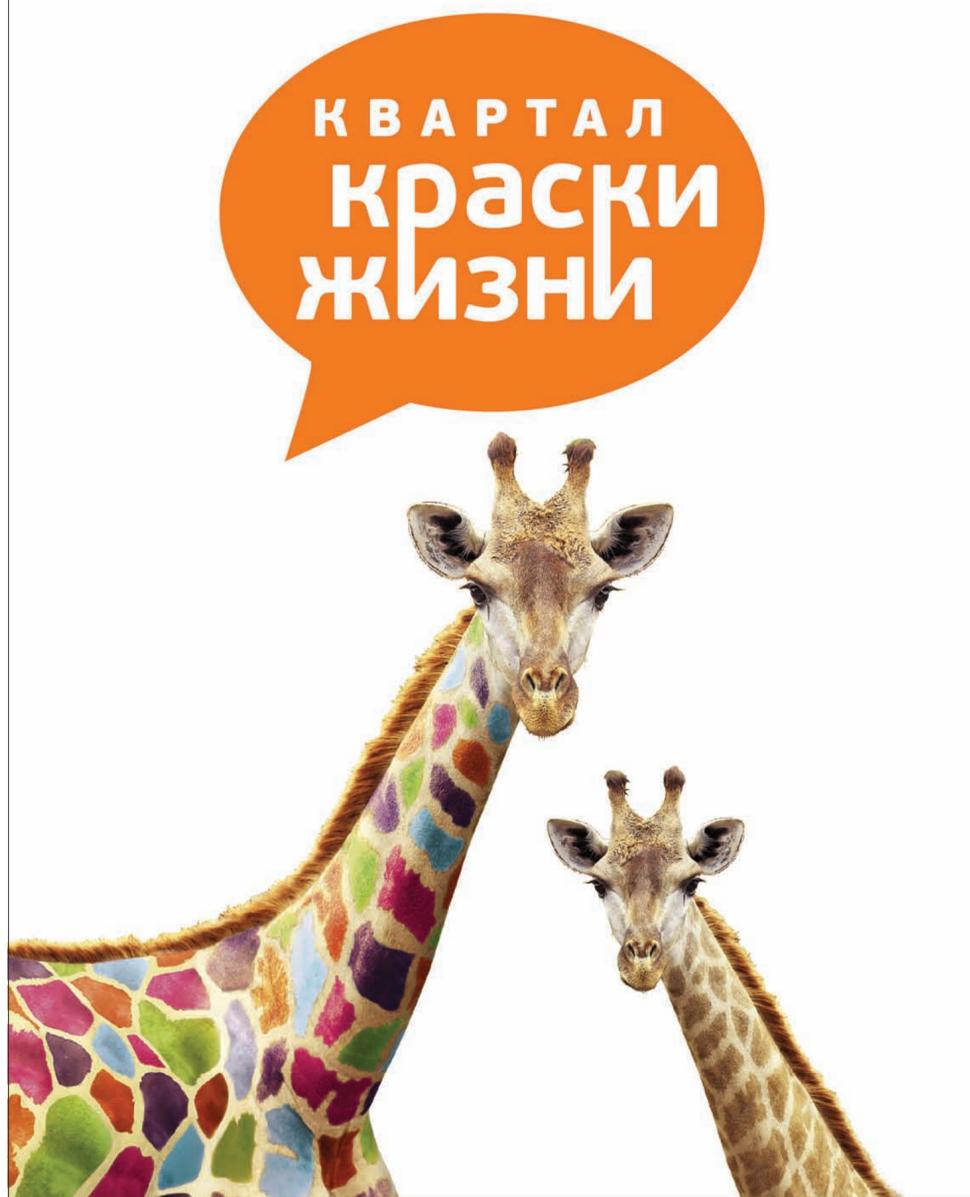
Опасные инвестиции

«Полный хаос» — так Игорь Индриксонс описывает текущую ситуацию, сложившуюся с ценообразованием на египетском рынке недвижимости. На бумаге цены остались вроде бы прежними, посткризисными, но продать жилье сегодня можно лишь с дисконтом 60–80% от заявленной стоимости. Тем более что неопытным в таких делах россиянам досталась, как правило, не самая ликвидная недвижимость. Искушенные западные инвесторы, по словам Игоря Индриксонса, покупали у застройщиков большие объемы недвижимости, дробили и перепродавали дороже менее искушенным коллегам, среди которых было огромное количество россиян. «Наши соотечественники очень часто инвестируют в недвижимость слишком „эмпирически“, поэтому и собирают весь неликвид», — соглашается Евгений Скомооровский. В результате сегодня российские инвесторы, которые приобрели недвижимость в Египте в расчете на рост цен, попали в непростую ситуацию.

«Однако продавать за бесценок, смирившись с потерей денег, никто не хочет», — замечает Аркадий Власенко. — Поэтому сделки на рынке недвижимости Египта совершаются очень редко». Стратегия довольно спорная. Так, господин Власенко поддерживает владельцев недвижимости в Египте, уверяя, что дешевле цены уже не будут, и предлагает подождать с продажей до урегулирования в стране социально-политических потрясений.

Но не исключено, что западные инвесторы, в том числе россияне, могут и вовсе потерять свою собственность. Активность находящихся в власти исламистов набирает обороты. С приверженцами других религиозных конфессий исламисты особо не церемонятся. Позицию правящей партии Египта хорошо характеризует ситуация с кофтами, исповедующими христианство. Представители этого народа жили на территории Египта задолго до завоевания его арабами. После падения режима Хосни Мубарака копты, численность которых составляет более 10% от общего населения страны, подвергаются жестким нападениям со стороны исламистов. Больше 90 тыс. христиан-коптов уже эмигрировали из страны. Надо заметить, что и самому экс-президенту страны, отличавшемуся религиозной терпимостью, грозит смертная казнь. В начале октября следственный комитет APE потребовал от прокуратуры пересмотреть дело Хосни Мубарака, который в начале июня по решению Каирского суда получил пожизненное заключение. Но, по мнению представителей действующей власти Египта, этого наказания недостаточно для бывшего лидера страны. «Как показывает практика, ситуация и законы в этой стране меняются довольно спонтанно», — замечает Игорь Индриксонс. — И завтра может оказаться, что ваш дом на территории Египта возведен незаконно — право собственности на него аннулируют, а деньги не вернут.

Денис Тькулов



НЕ ТАКОЙ КАК ВСЕ

КВАРТИРЫ В Г. ВИДНОЕ

755-88-55



Сити XXI век

РАДУЖНЫЙ МИНИПОЛИС

ЗАО «Сити-XXI век»

проектная декларация находится на сайте city-xxi.ru

реклама

ДОМ зарубежная недвижимость

Два рынка в одном флаконе

границы

На рынке зарубежной недвижимости давно сформировался необычный сегмент — объекты, расположенные на границе нескольких государств. В результате покупатели недвижимости в одной стране могут не только ездить за покупками в соседние страны, но также работать там, получать зарплату и учиться в вузах, а в дополнение к этому платить меньше налоги.

Граница без замка

В мире довольно много регионов, где граница практически незаметна для местных жителей. «Пожалуй, самый интересный пример приграничной недвижимости — два крохотных островка на реке Святого Лаврентия в Северной Америке. Крохотные клочки суши, расположенные в десятке метров друг от друга, принадлежат Канаде и США. Островки связаны самым коротким межгосударственным мостом в мире. Стоит ли говорить, что на нем никогда не бывало таможенников и других представителей властей», — рассказывает президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель. Воспользоваться мостом могут лишь жильцы единственного дома, расположенного на канадском острове, однако их переход в сопредельное государство вряд ли будет замечен, так как принадлежащий Америке остров необитаем.

В Европе не менее ярким примером приграничной недвижимости могут служить объекты жилой и коммерческой недвижимости в городке Барле, разделенном пополам бельгийско-голландской границей, где один дом может располагаться на территории двух стран одновременно. В результате здание относится к той стране, на территории которой располагается его главный вход. При этом визуально принадлежность здания маркируется соответствующим национальным флагом, а

граница наносится на мостовую в виде белых крестов на синей линии и соответствующих надписей: NL — Нидерланды, В — Бельгия.

Близость границы дает сразу несколько преимуществ. Одной из возможных выгод является трудоустройство в сопредельном государстве, если для него характерен более высокий уровень социально-экономического развития и, как следствие, оплата труда. Классический пример: многие жители Братиславы работают в Вене. Соотношение средней заработной платы в этих городах: €1000 к €1800. При этом стоимость проезда туда и обратно колеблется от €13 на автобусе до €28 на поезде. Расстояние между городами составляет всего 80 км, на преодоление этого расстояния требуется от 40 минут до 1 часа 20 минут, а экономический эффект от подобного трудоустройства вполне может составить около €400 в месяц, или 40% от средней заработной платы братавцев. В соседнюю страну можно ездить и за покупками. Так, несмотря на то, что бывшая британская колония Гонконг уже стала частью КНР, она остается особой экономической зоной.

«Еще более разителен контраст на границе Чехии и Германии: чешские города Теплице, Мост, Усти-над-Лабем расположены ближе к Дрездену, чем к Праге. Цены в Чехии ниже, а вот добраться сюда в некоторых случаях проще через Германию. Многие немцы покупают това-



На французской стороне Женевского озера недвижимость намного дешевле, чем на швейцарской. А до Женевы — рукой подать

ФОТО HEMIS FR / AFP

ры — от бензина до одежды — у соседей, а, например, проживающие в Чехии граждане, в том числе россияне, чтобы покататься на горных лыжах, на оборот, отправляются в Германию», — говорит главный редактор портала Rian.ru Филипп Березин. Управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский приводит еще один пример — это скупка шведских домов у границы жителями Норвегии. «Налоги в Швеции ниже, чем в Норвегии, как и стоимость недвижимости, в результате можно жить в одной стране, а платить налоги — в другой», — объясняет эксперт.

Русский выбор

Российские граждане также интересуются покупкой приграничной недвижимости. Как вспоминает партнер компании Chesterton Екатерина Тейн, на юге Европы на побережье Лигурийского моря близ границы расположены итальянские города Бордигера и Вентимилья, французские Ментон и Кап-

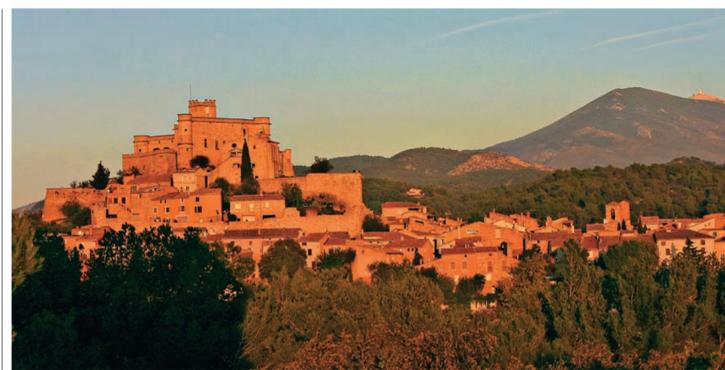
Мартен, далее город-княжество Монако. В результате жители Монако ездят на рынок в Италию, поскольку расстояние там небольшое — 15–20 км.

В Италии стоимость недвижимости на 10–15% ниже, чем во Франции, и как минимум на 20–25% ниже, чем в Монако. При этом, проживая формально на территории Италии, можно пользоваться всей социальной инфраструктурой Франции, которая на порядок лучше, включая медицинские учреждения, школы и т. д. Местные жители нередко арендуют жилье на соседних территориях Италии и Франции, где дешевле, а на работу ходят пешком в Монако. Существуют нюансы и в том, что касается налогообложения. Налоговая нагрузка достаточно высокая как во Франции, так и в Италии, но в Италии действует знакомый для россиян принцип: официальная и неофициальная цена. И те покупатели, которые совершают на свой страх и риск покупку по «неофициальной» цене, могут сэкономить на налогообложении.

Пожолая ситуация и на границе Франции и Швейцарии — на берегу Женевского озера. Купить недвижимость в Швей-

царии довольно сложно, в том числе из-за различных ограничений, а стоимость жизни здесь существенно выше. «Поэтому некоторые из наших клиентов покупают дома на другой стороне озера, на территории Франции, но пользуются при желании инфраструктурой Швейцарии», — говорит Екатерина Тейн.

А британцы, рассказывает Станислав Зингель, используют слабость курса евро по отношению к британскому фунту и более низкую стоимость французского жилья, приобретают недвижимость во Франции как для краткосрочного отдыха, так и для проживания на пенсии. Сделки преимущественно заключаются в тех регионах Франции, которые связаны с Великобританией прямым железнодорожным сообщением. Речь идет о провинциях Норд-Па-де-Кале, Пикардия, Иль-де-Франс, Рона-Альпы и скоростном поезде Eurostar (например, 460 км между Парижем и Лондоном поезд проходит за 2 часа 15 минут при стоимости €40 в одну сторону по тарифу Non flexible). Примечательно, что на горнолыжные курорты на территории Французских Альп Eurostar ходит лишь в гор-



нольжный сезон, что свидетельствует о большом притоке отдыхающих, многие из которых, разумеется, используют для проживания собственное жилье. Швейцарцы также благодаря высокому курсу швейцарского франка к евро и более низкой стоимости жилья на горнолыжных курортах Франции ездят туда на выходные и в отпуск, приобретая недвижимость, как правило, в регионе Французских Альп.

«Мы сталкивались с предложениями около Лугано с итальянской стороны. Купив недвижимость в Италии, можно оказаться близ границы Швейцарии, пользоваться всеми удобствами и надежностью швейцарской жизни, в том числе банками, хорошей международной школой, но не сталкиваясь с многочисленными сложностями процесса покупки в Швейцарии: квотами, требованием постоянного проживания и т. д.», — подтверждает Анна Левитова, управляющий партнер компании EVANS. При этом покупка недвижимости в Италии обходится значительно дешевле, а через пять лет владения собственник освобождается от налога на прирост капитальной стоимости, если эта недвижимость — его основной дом в Италии. Конечно, есть и риск: итальянская недвижимость дешевле швейцарской по целому ряду причин, прежде всего из-за значительно более высокого странового риска.

Не привыкли экономить
Впрочем, участники рынка признаются, что российские поку-

патели зачастую не готовы все-таки оценивать перспективы покупки недвижимости на границе, в первую очередь потому что не так ограничены в бюджете и не заинтересованы в оптимизации налогообложения. «Обычно наши обеспеченные соотечественники, покупая элитную недвижимость, выбирают то место, которое им нравится, факторы „жить, где поешевле“, „ходить пешком на работу“ и т. д. для них неактуальны», — говорит Екатерина Тейн.

Россияне не являются гражданами ЕС, поэтому наличие приграничного статуса у недвижимости на территории Европы их интересует мало, так как в любом случае они остаются вне дома. Другое дело, что устойчивым спросом пользуется недвижимость на приграничных территориях государств, граничащих с Россией. Наиболее яркий пример — Финляндия, хорошо освоенная «заграничная дача» для жителей северо-запада страны. В Финляндии на расстоянии от 1 до 30 км от границы с Россией можно приобрести вполне сносные дома стоимостью от €20 тыс., что вполне сопоставимо со стоимостью дачных домов в Ленинградской области. Имеющие визы пентербуржцы охотно используют дома на территории Финляндии для проведения выходных, отпусков или встречи Нового года и других праздников. Еще одним наметившимся трендом становится покупка недвижимости в Прибалтике. Особенно часто жилье приобретается в Латвии, которая помимо хорошего отдыха на побережье позво-

От французского Ментона близко и до Монако, и до Италии

ФОТО ONLY FRANCE / AFP

ляет покупателям недвижимости получить вид на жительство.

В любом случае, по словам экспертов, при покупке недвижимости в пограничных зонах стоит быть очень внимательными и тщательно все проверять. Так, Екатерина Тейн вспоминает хрестоматийный случай. Один клиент самостоятельно, через местных агентов приобрел дом в Монако. Вернее, он полагал, что купил дом в Монако, так как из окон открывался вид на город и все было рядом. Но через год ему пришло французское уведомление с требованием заплатить ежегодный налог в размере свыше €100 тыс. Оказалось, что купленная недвижимость относится к территории Франции. Кроме того, эта семья совершила большую ошибку, приобретая объект на офшорную компанию, чего категорически не рекомендуется делать во Франции. Результатом стали не только огромные ежегодные налоги, но и то, что дом практически невозможно было перепродать. Более того, как предупреждает Филипп Березин, практически в каждой стране есть территории, где недвижимость не продается иностранцам, а чаще всего это участки рядом с границей, пусть даже пересесть эту границу можно без визы. Но если все эти нюансы учесть, то покупка приграничной недвижимости может дать множество дополнительных преимуществ.

Алексей Лоссан

Cybarco

ЖИВИТЕ РОСКОШНО У МОРЯ

Откройте для себя уникальный стиль жизни на Средиземном море вместе с одной из ведущих строительных компаний Кипра. Выберете проекты Akamas Bay Villas и Limassol Marina из роскошной коллекции недвижимости на береговой линии.

От ведущей строительной компании Кипра, работающей на рынке элитной недвижимости с 1945 года.



Фотография виллы номер 1 в Akamas Bay Villas



Более подробную информацию о наших проектах, организации ознакомительного тура и получении вида на жительство на Кипре Вы можете получить по телефону +7 495 643 1901.

Офисы Cybarco:
Москва / Санкт-Петербург / Киев / Кипр / Афины / Лондон

Реклама

Cybarco.ru

ВХОДИТ В ХОЛДИНГ КОМПАНИИ «ЛАНТИС»

НАЖМИ НА ДЕНЬГИ!
ТЕПЕРЬ ДЛЯ ПЛАТФОРМ IOS И ANDROID



ЦИФРОВАЯ
ВЕРСИЯ
ЖУРНАЛА

- современно и экологично
- всегда под рукой
- свежий номер — в любой точке мира
- архив предыдущих номеров — в любую минуту
- удобная навигация и постраничный просмотр
- видео- и фотогалереи

**ТЕ ЖЕ ДЕНЬГИ,
НО ДЕШЕВЛЕ**

ПОДПИСКА НА ЦИФРОВУЮ ВЕРСИЮ ДЛЯ IPAD — 3, 6 ИЛИ 12 МЕСЯЦЕВ С АВТОМАТИЧЕСКОЙ ЗАГРУЗКОЙ СВЕЖЕГО НОМЕРА

ДОМ зарубежная недвижимость

Долгострой по-европейски

риски

Истории с долгостроями уже порядком надоели россиянам, и они все чаще и чаще интересуются зарубежной недвижимостью: в Европе зачастую и цены ниже, и качество жилья много выше, чем в России. Однако и в портфелях зарубежных застройщиков попадаются самые настоящие долгострои.

Что-то новенькое

Некоторые эксперты говорят, что по нашим меркам любое строительство нового жилья во Франции — долгострой. Французы не любят заранее оплачивать вторые и третьи стадии строительства, поэтому застройщики работают в одну стадию — от начала и до конца. Но интересно, что в парижских пригородах настолько редко появляются новые проекты, что все готовы ждать завершения строительства целую вечность, а квартиры раскупаются очень быстро, самая действенная реклама — телефон на заборе стройки. Французы так долго ждут новенького, что купят все и сразу.

Кроме того, эксперты утверждают, что французское законодательство обязывает любого застройщика страховать объекты строительства сроком на десять лет. Поэтому вкладывать средства в строящееся жилье во Франции довольно безопасно. Даже если застройщик не успеет закончить строительство в срок, указанный в договоре, ущерб выплатит страховая компания. Учитывая минимальные риски, французские страховщики не отказываются работать с девелоперами.

Кроме того, право собственности на жилье в строящемся доме оформляется уже на первой стадии строительства, так что французский «должник» защищен со всех сторон.

Просто фантастика

В странах Западной Европы случаи долгостроя крайне редки. «Например, в Германии банк, который кредитует строительство, сам несет ответственность и выступает гарантом окончания работ в срок», — объясняет генеральный директор компании МИЭЛЬ-DPM Наталья Завалишина. — Поэтому в западноевропейских странах проблем со сроком строительства очень мало.

Кстати, в особо трудных случаях западноевропейские государства оказывают поддержку своим гражданам, купившим долгострой в другой стране. «Например, в конце 2010 года правительство Великобритании назначило советника по зарубежной недвижимости, задача которого — связываться с инициативными группами и помогать решить проблемы, возникшие у британцев, владеющих недвижимостью в Испании», — рассказывает эксперт Tranio.Ru Марина Филичкина. — Однако сделать это тоже непросто, поскольку ни одно иностранное государство не имеет права вмешиваться в законодательную систему Испании».

В развитых странах Европы (Англия, Франция, Германия, Австрия, Швейцария и т. д.) «обманутых дольщиков» практически не бывает, потому что права потребителей здесь надежно защищены.

«Застройщик, прежде чем приступить к строительству, имеет всю разрешительную документацию, а главное — все необходимое финансирование от банка», — говорит партнер компании Chesterton Екатерина Тейн. — Кроме того, строительство всегда финансируется поэтапно: выдается первый транш, строится первая фаза, анализируются продажи. После того как девелоперы рассчитались с банком, они получают разрешение на строительство и финансирование следующей стадии. То есть продажи могут начаться только тогда, когда есть гарантированное финансирование от банка».

Долгострой в Европе — это фантастика. Такого мнения придерживаются многие эксперты. В частности, управляющий партнер компании Blackwood, вице-президент Российского союза инженеров Константин Ковалев уверяет, что обычно все риски страхуются и в случае банкротства застройщика и недостроя вложенные деньги просто возвращаются покупателю. «Часто проекты строятся на собственные средства застройщика и/или кредиты банков и основная часть суммы за недвижимость перечисляется покупателем после сдачи дома в эксплуатацию», — отмечает эксперт.

По его словам, в Великобритании в случае, если дом сдан с нарушением сроков, застройщик вообще может лишиться лицензии. Однако и на старушку Европу тоже бывает проруха. «Если говорить не о массовых фактах долгостроя, а о единичных случаях, то единичные долгострои, к сожалению, могут происходить фактически где угодно», — признает президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель.

Один такой случай произошел недавно в Швейцарии. «В новом комплексе были куплены апартаменты, а застройщик затянул сроки строительства, но понимал, что при сдаче апартаментов позже заявленного срока он будет платить огромную неустойку», — рассказывает региональный директор департамента жилой недвижимости компании Knight Frank Russia & CIS Елена Юргенева. — Поэтому сами апартаменты были сданы вовремя, но отделка обществен-



Многофункциональный комплекс Elbrhilarmonie в Гамбурге — самый знаменитый европейский долгострой. ФОТО REUTERS

ных зон не была завершена в срок. В итоге девелопер выплатил компенсацию собственникам апартаментов за доставленное неудобство.

По словам эксперта Knight Frank Russia, фундаментальная разница между российскими и европейскими девелоперами заключается в том, что в Европе покупатель никогда не выплачивает полную стоимость объекта до окончания строительства. «Как правило, платежи привязаны к степени готовности проекта», — пояснила Елена Юргенева. — На этапе котлована покупатель вносит 5–10% стоимости, когда возведен каркас — 30%, все остальное — определенными долями по мере завершения строительства. Поэтому девелопером невыгодно затягивать строительство: они связаны долговыми обязательствами с банками, которые профинансировали проект полностью. Это российская практика — строить

на собственные средства. В Европе это всегда привлеченные средства. Также банки, предоставляя средства, делают обязательным условием страхования рисков, из-за чего продление сроков строительства оказывается очень дорогим для застройщиков».

Недострой как символ

Чаще всего с долгостроем сталкиваются покупатели недвижимости в странах Восточной и Центральной Европы.

Станислав Зингель говорит, что традиционной причиной возникновения массового долгостроя является кризис на спекулятивных рынках недвижимости: «К таковым в Европе в первую очередь относятся Испания и Болгария. Именно в этих странах строительные компании чаще других испытывают различные финансовые проблемы, апогеем которых является реальное банкротство».

К примеру, во втором квартале 2012 года из 2272 компаний, обанкротившихся в Испании, 680 (31%) оказались строительными. Вполне понятно, что длительная процедура бан-

кротства замедлила процесс реализации их проектов.

«Как правило, причинами для несоблюдения сроков строительства являются либо финансовые проблемы отдельной компании, либо бюрократические проволочки, либо малая эффективность самого проекта, либо недостаточный высокий темп привлечения средств инвесторов», — объясняет Станислав Зингель. — В ряде случаев сроки строительства увеличиваются из-за непрофессионализма подрядчика или неверного определения сметы строительства».

Яркий пример тому — многофункциональный комплекс Elbrhilarmonie, который строится в Гамбурге. «Несмотря на стабильность экономики Германии, добропорядочность немецких застройщиков и даже благотворительные взносы со стороны общественности (комплекс имеет большое социальное значение), проект завершить пока не удается», — рассказывает глава агентства Gordon Rock. — Виной всему постоянно растущая смета строительства. За последние годы стоимость реконструкции старых пятиэтажных складов в 20-этажное здание, включающее элитные апартаменты, гостиницу, ночные клубы и филармонию, увеличилась со €100 млн до €341 млн. При этом злые языки пророчат увеличение сметы еще на €100–150 млн. Подрядчик из-за срывов строительства скоро вынужден будет выплачивать неустойку и штрафы в размере €200 тыс. в день. На этом фоне сроки заверше-

ния строительства в очередной раз продились — до 2013 года. При этом первоначально объект планировалось сдать еще в 2009 году. Горожане, собравшие на возведение филармонии €64 млн собственных средств, стоически ждут первого концерта, одновременно с этим уже успев признать недостаток символа города».

В числе основных причин появления недостроя эксперт называет недостаток финансирования, банкротство компании, инициировавшей проект, приостановку проекта вследствие недостаточного спроса или иных причин, технические сложности, законодательные изменения или же двойное толкование местных властями действующих законов, а также кардинальное изменение основных характеристик проекта (стоимости, площади и проч.).

Группа риска

Из направлений, популярных у россиян, в группу риска входят такие страны, как Болгария, Черногория и Испания. «В период с 2001 по 2008 год в этих странах велось активное строительство, люди скупали недвижимость еще на стадии проекта», — рассказывает Анна Левитова. — Однако с приходом кризиса продажи остановились, банки, страхуясь, практически перестали выдавать кредиты девелоперам, и многие компании, оставшиеся без финансирования, не смогли продолжить строительство даже проданных объектов. В этих странах плохо отлажен механизм государственного контроля строительства. К примеру, ни в Испании, ни в

Болгарии государство массовую застройку побережья не ограничивает. Строительством и продажей недвижимости часто занимаются люди, не имеющие должного опыта и профессионализма».

К примеру, известен случай, когда в Черногории дома возводились на земле, не предназначенной для жилой застройки, и в итоге собственники не только лишились квартир, но и не получили никакой компенсации.

Еще одну историю — про незавершенное строительство пятизвездного гольф-курорта Corvera Golf and Country Club в Испании — рассказал Станислав Зингель. Застройщик Calidona обанкротилась, оставив сотни дольщиков без обещанных апартаментов.

Кстати, в связи с существующей экономической проблемой в Испании уже сейчас многие эксперты прогнозируют рост числа долгостроев. Только по итогам девяти месяцев 2012 года число новых проектов недвижимости на испанском рынке уменьшилось примерно на 80 тыс. В этом году будет завершено всего 170–180 тыс. строящихся объектов, а в следующем планируется еще меньше — 150–160 тыс.

В Болгарии же каждая пятая строительная фирма — банкрот. «Перед покупкой недвижимости на стадии строительства стоит поинтересоваться состоянием дел компании, почитать отзывы в интернете, ознакомиться с завершёнными проектами», — предупреждает Марина Филичкина. — Основным критерием

надежности застройщика служит большой опыт работы на рынке строительства. Кроме того, в этих странах нет законов, защищающих права инвесторов, и плохо отлажен механизм государственного контроля строительства».

По словам эксперта, законодательство стран из группы риска не предоставляет гарантий покупателям строящихся объектов. Инструменты саморегулирования тоже отсутствуют, поскольку рынок еще молодой. Это и приводит к тому, что строительством и продажей недвижимости часто занимаются люди, не имеющие должной квалификации. Они застраивают любые свободные участки, не оценивая при этом маркетинговых перспектив.

На практике

Одним из способов избежать «попадания» в долгострой является ипотечный кредит. «Примерно за €5 тыс. банк проводит всестороннюю и подробную проверку объекта и финансовых гарантий девелопера», — говорит Елена Юргенева, эксперт компании Knight Frank Russia & CIS. — То есть если ипотека одобрена, то можно говорить о том, что проект, скорее всего, надежен. Если же банк отказывается, предлагая поменять объект, то в таких проектах приобретать жилье достаточно рискованно».

Если же все-таки нарваться на долгострой, у вас есть три пути: ждать, пытаться договориться с застройщиком об обмене или судиться.

«В ситуации, когда покупатель уже попался, лучше вести переговоры с застройщиком, чтобы поменять купленный, но недостроенный объект на что-то готовое из активной застройки», — объясняет Екатерина Тейн. — У нас есть клиенты, которые попадали в такие ситуации: отказавшись в свое время от помощи консультанта, они поменяли свой потенциальный дом на недостроенный на 60 кв. м в готовом комплексе того же застройщика. В результате они хоть и потеряли в деньгах, но остались с недвижимостью. Другие же частные инвесторы в этом комплексе выбрали путь судиться и добиваться возврата денег. Деньги им не вернули, а предложили все те же квартиры в другом объекте, только там уже было нечего выбирать — остался один неликвид».

К счастью, в большинстве европейских стран законодательство четко регламентирует действия инвесторов в подобной ситуации. «Призыв к содействию компетентного юриста, можно смело действовать в рамках очерченных законом», — пояснил Станислав Зингель. — И решать вопрос возврата средств либо в досудебном, либо в судебном порядке».

Мария Лукина

ДОЛГОСТРОЙ НА ВЕКА

История знает два самых громких и известных долгостроя — Кельнский собор в Германии и храм Святого Семейства в Испании.

Кельнский собор сам по себе представляет одну из крупнейших церквей в Европе и является символом Кельна. Его строительство началось в 1248 году, но он до сих пор считается недостроенным. В том виде, в котором он существует сейчас, собор был построен в 1842–1880 годах. Считается, что его до сих пор «доводят до ума» — только внешние признаки строительства отсутствуют.

Знаменитое на весь мир детище архитектора Антонио Гауди храм Святого Семейства в Барселоне строится на порядок меньше — с 1882 года по сей день. Однако финансируется он за счет частных пожертвований, поэтому за 130 лет городу так и не удалось собрать необходимую сумму.

И хотя эти объекты не являются жилыми, они в полной мере демонстрируют, что такое явление, как долгострой, не только российская реальность.



РОСКОШНАЯ ЖИЗНЬ в тропическом раю

Четыре новых роскошных отеля, великолепное казино, которое может соперничать с лучшими игровыми площадками Лас-Вегаса и Монте-Карло, поле для гольфа от признанного лидера — дизайнерского бюро Джека Никлауса, два спа-салона мирового класса и целая коллекция всемирно известных магазинов, ресторанов и развлекательных центров — все это собрано в настоящем тропическом раю. Baha Mar — новый адрес роскошной жизни на карте мира, находящийся всего в 45 минутах лета от Майами, Флорида. И теперь Вы можете стать обладателем эксклюзивной резиденции в одной из наиболее инвестиционно привлекательных стран мира.

- Владение недвижимостью на правах freehold (полная собственность)
- Возможность сдачи недвижимости в аренду, дающей налоговые преимущества
- Возможность получения статуса постоянного резидента на Багамах
- Преимущества проживания в сети отелей в 300 курортах мира

Частные резиденции в анклав Baha Mar, Нассау, Багамы — стоимость от \$1,5 млн (от 46,5 млн руб)



Получить подробную информацию можно на презентации проекта в Москве, которая пройдет в отеле Lotte Hotel с 22 по 26 октября 2012г.

Зарегистрироваться: В Москве: +7 (495) 775 2240 | j.ovchinnikova@intermarksavills.ru | Юлия Овчинникова
В Лондоне: +44 (0) 207 016 3746 | oturmer@savills.com | Ольга Тернер



Любите место, в котором живете. BAHAMAR.COM

Данная реклама не является договором оферты. Проект принадлежит, рекламируется, продается, строится исключительно компанией Baha Mar Ltd. Покупка недвижимости в данном проекте должна осуществляться для собственного использования без привязки к потенциальному доходу от аренды, налоговым и прочим преимуществам. Мы не предлагаем финансовых консультаций, покупатели самостоятельно принимают решение о целесообразности инвестирования средств, исходя из своих задач и финансовой ситуации. Мы не даем гарантий о получении вида на жительство или гражданства, данные запросы должны осуществляться через соответствующие органы. Все изображения являются изображением художников и могут не отражать реального состояния объектов.

ДОМ зарубежная недвижимость

Повод для гражданства

МЕСТО ЖИТЕЛЬСТВА

В последнее время россияне все чаще и чаще задумываются о том, чтобы сменить место проживания. Надо сказать, что последние события, происшедшие после парламентских выборов 2011 года, к этому располагают. Даже шутка такая родилась: уехать из России — это не эмиграция, а эвакуация. А самый простой и надежный способ получить вид на жительство в Европе — покупка недвижимости.

Принципиальная возможность

Мы решили оценить страны Европы по тому, насколько легко (или, наоборот, трудно) в них получить гражданство и/или вид на жительство (ВНЖ), с помощью приобретения недвижимости, а также описать условия, при которых это возможно. Но после опроса экспертов выяснилось, что у каждого свое мнение относительно той или иной страны. Единственное, в чем они сходятся: нет таких стран, в которых невозможно получение гражданства в принципе. Чаще в странах ЕС эта процедура подразумевает соблюдение условий, которые большинству даже более или менее обеспеченных людей не доступны. «В Европе нет государства, гражданином которых невозможно стать в принципе», — пояснил директор юридического департамента Penru Lane Realty Сергей Поправка. — Другое дело, что в ряде стран придется пройти такие круги бюрократического ада, потратить такое количество сил и времени, что имеет смысл задуматься о необходимости приобретения гражданства иного государства, входящего в Евросоюз.

Также эксперты уверены, что практически ни в одной из стран Европы покупка недвижимости не дает стопроцентной гарантии получения гражданства или ВНЖ.

«Покупка недвижимости в Европе не дает права на гражданство», — заявляет управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. — Получение гражданства — это отдельная процедура, в каждой стране имеющая свои особенности. Есть разные схемы по ускорению процедуры, не связанные, как правило, с недвижимостью, но связанные с большими инвестициями».

В свою очередь, председатель правления Rigensis Bank AG Роланд Петерсон заявил, что получить гражданство в ЕС очень непросто. А вот вид на жительство — вполне реально. «Если говорить о гражданстве, то его получение в любой стране Евросоюза затруднено и занимает много времени», — пояснил эксперт. — ВНЖ получить существенно легче, но и здесь покупка недвижимости является основанием далеко не во всех странах. Совершенно точно нельзя получить ВНЖ и гражданство при покупке недвижимости в Германии,



В Латвии можно получить вид на жительство, приобрести недвижимость по цене самой дешевой московской квартиры
ФОТО АНТОНА СПИРИДОНОВА

Дании, Норвегии, Франции, Польше. Раньше можно было получить ВНЖ, а после натурализации — и гражданство в Черногории, но сейчас этой возможности иностранцев лишшили». Несмотря на пессимистичные взгляды некоторых экспертов, судя по всему, для того, кто знает, чего хочет, нет ничего невозможного. В том числе и получение гражданства в желаемой стране.

Великобритания

Самые «закрытые» страны Европы — Монако и Швейцария. В Княжестве Монако гражданство иностранцы получают только в порядке исключения. А в Швейцарии приобретение гражданства не дает никаких преимуществ для получения гражданства, хотя и является необходимым условием. Довольно непросто получить гражданство в Великобритании, но британский паспорт, по мнению ряда экспертов, является одним из самых «авторитетных» в мире. Поэтому долгая и сложная процедура в определенных случаях имеет смысл.

«В общих чертах процедура выглядит так: следует получить одну из иммиграционных виз (являясь, например, крупным инвестором), после этого прожить в Соединенном Королевстве минимум пять лет, после чего вы вправе претендовать на получение так называемого indefinite leave to remain — права на постоянное проживание в Черногории, но сейчас этой возможности иностранцев лишшили». Спустя год при условии, что вы не страдаете психическими заболеваниями, хорошо владеете английским (а равно уэльским или шотландским языками), не нарушали иммиграционное законодательство, являетесь добропорядочным человеком и сможете подтвердить свое намерение в дальнейшем жить в Британии (и вот тут владение недвижимостью, желательной дорогой, пригодится) или иметь тесные контакты с этой страной, вы вправе ходатайствовать о принятии подданства ее величества». По мнению эксперта, практически на любом из этапов, начиная с получения иммиграционной визы, вам могут отказать.

Но есть и другие варианты получения гражданства в Англии. Несколько проще иностранцам супругам британских подданных: им достаточно прожить в Великобритании три года вместо минимальных шести лет. «В Великобритании есть вариант получения гражданства за пять лет при инвестициях в размере £1 млн», — пояснил Константин Ковалев. — Сначала кандидат получает ПМЖ, а на шестой — год гражданства. При этом 25% можно вложить в недвижимость, оставшуюся сумму инвестировать в государственные облигации, акционерный капитал действующих британских компаний. Официально сократить срок получения ПМЖ до двух лет возможно, если вы инвестируете £10 млн».

Не так просто получить гражданство и в Германии. По словам Сергея Поправки, для этого надо, как минимум, легально прожить в Федеративной Республике не менее восьми лет, не привлекаться к уголовной ответственности, знать немецкий язык, иметь доход не ниже прожиточного минимума (без учета сопособий), причем надо быть в состоянии обеспечить не только себя, но и семью.

Кроме того, Германия весьма ревностно относится к наличию двойного гражданства. Если человек, ставший немецким гражданином, в течение года с этой знаменательной даты не вышел из гражданства иной страны или не предоставил доказательств такого выхода немецким властям, паспорт Германии будет безоговорочно аннулирован. «Отмечу, что, например, выход из российского гражданства в некоторых случаях является весьма непросто и длительным», — пояснил

Германия

Юрист. — Тем более для человека, долгое время прожившего за границей и имеющего отличный от российского менталитет. Знаю курьезный случай, когда гражданин РФ прислал в консульский отдел посольства РФ свой разорванный российский паспорт и письмо, адресованное президенту РФ, со словами о том, что гражданином России себя автор послания больше не считает». Но это никак не помогло ему отказаться от российского гражданства.

Франция Люблочно приобретение жилой недвижимости в Западной Европе не дает преимуществ при получении иммиграционной визы, считают специалисты. Но, по словам управляющего партнера Intermark Savills Александра Шаталова, в ряде западноевропейских стран владение жилой недвижимостью облегчает получение многократной долгосрочной туристической визы, но не иммиграционной. В качестве примера можно назвать Францию, где покупка жилой недвижимости облегчает получение долгосрочной визы (как правило, на три года) владельцу недвижимости и членам его семьи, однако, как и в любой туристической визе, будет ограничение по количеству дней пребывания в стране (90 дней каждые полгода).

И хотя у России с Францией существует соглашение о двойном налогообложении, если вы (или ваша жена) прожили на территории Франции больше 180 дней за год, вам придется оплатить налоги на доход во Франции — 35%. И местные налоговики очень четко это отслеживают. Даже если у вас депозит в России, то по нему Франция потребует уплаты налога.

Италия

По данным компании Intermark Savills, ВНЖ в Италии дает возможность получения статуса резидента в этой стране (ПМЖ) и последующего получения гражданства, а также право покупки недвижимости и получения ипотечных кредитов. Получить ВНЖ могут финансово независимые граждане, а также профессионалы, заключив трудовой договор с работодателем внутри страны, возможна также иммиграция в Италию на основании регистрации юридического лица в стране. Проще получить ВНЖ для учебы в Италии (студенческая виза). Этот ВНЖ самый простой, но имеет массу ограничений по работе, продлению и изменению мотива пребывания на территории страны. Можно получить ВНЖ по мотиву объединения семьи — он подтверждается рядом требуемых документов, собранных на территории Италии и России. Тут не будет таких жестких ограничений, но для этого нужно иметь родственников в Италии.

Особняком стоит ВНЖ для финансово независимых граждан. Это специфический ВНЖ, позволяющий проводить на территории Италии половину срока действия ВНЖ, обычно первый раз выдается сроком на один год с последующим продлением и возможностью получения гражданства. Данный тип ВНЖ также дает преимущество и позволяет облегчить условия получения кредитов в итальянских банках, получение КАСКО при покупке машины и ряд других полезных преимуществ самого разного характера.

Получение так называемого ВНЖ основывается на деловой практике. В случае отказа в выдаче въездной визы по этим мотивам довольно сложно опровергнуть решение консульства, так как иммиграционное законодательство Италии оставляет этот вопрос в компетенции консульств, расположенных на территории России.

Отметим, что заявитель должен иметь в Италии место для проживания в соответствии с законодательством, а для этого придется все-таки купить жилье. Или на худой конец — арендовать.

Кипр

11 января 2008 года Совет министров Республики Кипр принял закон, позволяющий иностранцам, не являющимся гражданами ЕС, в виде исключения получать кипрское гражданство в качестве натурализации путем размещения депозита в банке Кипра (выше \$15 млн, сроком свыше пяти лет). «Это очень дорогостоящая процедура, требующая существенных ликвидных средств, а также приобретения жилой недвижимости на Кипре, но она гарантирует гражданство через четыре-пять месяцев», — пояснил Дмитрий Кленов.

По словам президента компании Arax Capital Partners Нури Катц, Кипр предлагает следующие условия: претендующее на гражданство лицо должно положить на счет €15 млн (или купить облигации банка Кипра на €10 млн) сроком на пять лет, плюс к этому необходимо приобрести недвижимость стоимостью минимум за €500 тыс.

Болгария

Получить гражданство в Болгарии, по мнению экспертов, можно только при определенных условиях. Если инвестор вносит полную сумму в размере 1 млн (€511,29 тыс.) в гарантированный государством облигационный портфель на период пять лет, то больше никаких вложений не требуется, — назвала условия управляющий партнер компании EVANS Анна Левитова. — По истечении пятилетнего срока 1 млн BGN возвращается инвестору без начисления процентов. При частичном финансировании инвестиции инвестор платит взнос в размере €170 тыс. Взнос используется для финансирования кредита на пять лет в размере 1 млн BGN, предоставляемого авторизованным болгарским банком. Сумма взноса не возвращается, но это обеспечивает иностранцу получение ВНЖ, гарантирующее основные права и обязанности гражданина Болгарии с дальнейшим получением гражданства в течение пяти лет. При этом нет требования физического пребывания в стране».

Андорра

Людмила Аксененко, руководитель отдела зарубежной недвижимости департамента жилой недвижимости компании Knight Frank, рассказала о получении гражданства в Андорре, которое дает человеку право проживания не только на территории самой Андорры, но еще на территории Франции и Испании. «Сейчас многие страны делают преференции владельцам недвижимости, и многие выбирают эту схему, так как она наиболее проста», — отмечает эксперт. — В целом многие девелоперы сейчас имеют проверенные схемы получения гражданства при покупке недвижимости у них, договоренности и возможности содействовать в получении гражданства, однако при выбо-

ре девелопера нужно пользоваться консультациями специалистов, имеющих опыт успешных продаж и знающих девелоперов, с которыми выгоднее и лучше сотрудничать».

Чехия

Роланд Петерсон пояснил, что в Чехии вполне реально получить гражданство, но купить недвижимость физическое лицо не может — этой привилегией пользуется только юридическое лицо. «Основанием для получения вида на жительство является не наличие недвижимости у фирмы, а владение фирмой, то есть недвижимостью может не быть вообще», — пояснил эксперт. — Но с годами все больше и больше усложняется и дорожает процесс содержания фирмы в Чехии».

Румыния и Венгрия

Сергей Поправка отметил, что Румыния и Венгрия недавно изменили свое законодательство о гражданстве с целью упростить получение такового этническими румынами и венграми соответственно. При этом ни та, ни другая страна не требуют обязательного знания языка «предков». «Лазейка настолько широкая, что, полагаю, в скором времени ее прикроют», — пояснил специалист. — Но сегодня стать румынским гражданином можно в течение года-полтора, а венгерским — еще быстрее: оформление гражданства может занять до года».

Латвия

О Латвии в последнее время говорят много. В этой стране получить ВНЖ и гражданство, пожалуй, проще простого, если только вы не Юрий Лужков. Роланд Петерсон отметил, что Латвия сейчас в авангарде по простоте и сравнительно дешевой цене предоставления ВНЖ в ЕС, за что, кстати, ее критикуют власти ЕС, и неизвестно, сколько эта благоприятная ситуация продлится. «Приобретение недвижимости — это один из способов получения ВНЖ в Латвии», — пояснил эксперт. — Но надо будет задекларировать источник происхождения средств, а не просто прийти с чеком, полным денег».

Право на получение ВНЖ дает приобретение в Риге и Рижском регионе жилья на сумму от 100 тыс. лат (около 6 млн рублей), за пределами Рижского региона — на сумму от 50 тыс. (порядка 3 млн рублей).

ВНЖ предоставляется сроком на пять лет. Но его необходимо раз в год продлевать, лично являясь на прием к иммиграционным властям.

Гражданство в Латвии можно получить после десяти лет ВНЖ. Причем под недвижимостью здесь понимается временный ВНЖ, а есть еще постоянный, когда человек фактически становится резидентом Латвии. Правда, если ВНЖ вам будет недостаточным, то для получения гражданства необходимо еще будет сдать экзамен по истории Латвии и латышскому языку.

Правда, есть один нюанс. По словам Анны Левитовой, в Латвии невозможно оформление двойного гражданства. Через десять лет (пять лет в статусе ВНЖ, пять лет в статусе ПМЖ) можно получить гражданство, только отказавшись от гражданства своей страны.

По словам Нури Катц, получить гражданство в любой стране теоретически можно, если быть уникальным специалистом, иметь родственников либо быть беженцем. Исключая, пожалуй, Ватикан. «Незначительную роль на рынке эмиграции занимают национальные программы — скажем, получение гражданства этническими греками, рожденными вне Франции, или немцами, рожденными за пределами Германии», — объясняет эксперт.

При этом стоит отметить, что ВНЖ дает иностранцам многие преимущества, и этого часто бывает достаточно — совершенно необязательно становиться гражданином другой страны, чтобы жить в ней. И недвижимость в чужой стране, увы, никого автоматически не делает гражданином.

Мария Луккина

Limassol Marina
элитная недвижимость
яхтинг • рестораны • бутики

ЖИЗНЬ НА МОРЕ

Роскошные условия и образ жизни, не знающий себе равных, — всего через несколько месяцев. Сделайте свой выбор между элитной виллой с собственным яхтенным причалом или роскошными апартаментами с панорамными видами на искрящееся Средиземное море.

Наслаждайтесь стильными ресторанами и бутиками прибрежного курорта или совершите прогулку в центр Лимассола, самого современного города Кипра.

Camper & Nicholson's
MARINAS

Cybarco J&P group F&S MARINAS

Москва +7 495 643 1901
Санкт-Петербург +7 812 332 7118

реклама