



Центральные нападающие

территории

Финансовый кризис, смена московской власти, отмена точечной застройки привели к замораживанию строительных проектов в центральной части столицы. Лишь в конце прошлого года появились признаки того, что внимание руководства мегаполиса обратилось к центру города.

Игра без правил

«Позиция властей в отношении девелопмента жилья в историческом центре города за последние годы неоднократно пересматривалась. После отмены строительства ряда проектов общей площадью более 1 млн кв. м в октябре прошлого года были анонсированы планы по возобновлению возведения жилых комплексов на месте сносимых зданий и неиспользуемых территорий, — говорит Елена Юргенева, региональный директор департамента жилой недвижимости компании Knight Frank Russia & CIS. — Однако на текущий момент в Москве так и не утверждены правила землепользования и застройки, определяющие правовой режим использования земельных участков. В конце года также планировалось передать в Мосгордуму часть ПЗЗ по ЦАО, но этого так и не произошло. Новые сроки — первый-второй кварталы текущего года».

«В настоящий момент девелоперам в Москве работать сложнее, чем когда-либо, из-за отсутствия утвержденного генерального плана развития города, — утверждает руководитель проектирования департамента

управления специальными проектами компании Capital Group Дарья Сибирякова. — Нам не хватает системного подхода к освоению территорий, и только восстановление градостроительной системы в столице пойдет на пользу всем: и городу, и жителям, и девелоперам. Мне кажется, что при грамотном планировании найдут место и новые жилые, и коммерческие объекты. Главное, не допустить, чтобы одни районы были только офисными и вымирали после рабочего дня, другие — только спальными. К примеру, если бы „Москва-Сити“ был исключительно деловым центром и не включал в себя развлекательную и жилую составляющие, то не смог бы стать тем центром притяжения, которым становится сейчас».

Необходимо учитывать, что в центре города достаточно много ветхих объектов и без их реконструкции и перепрофилирования не обойтись. Таким образом, на 100% сохранить архитектуру центра не удастся. «В таком консервативном и четко регламентированном для застройки городе, как Лондон, ежегодно в центральной части появляется до десяти новых проек-

тов, как в формате новой застройки, так и в формате реконструкции. И это не только не наносит ущерба, а обновляет и освежает городскую среду», — обращает внимание Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills.

«Новое строительство должно быть комплексным, а не однобоким, — считает Мария Литинецкая, генеральный директор компании „Метриум Групп“. — Строить нужно и жилье, и офисы, развлекательные и торговые центры, гостиницы, которых у нас не хватает. В зависимости от места, его характеристик нужно определять, какой объект больше подходит. В последнее время у нас действовала больше запретительная политика, которая на самом деле никакую сложную урбанистическую проблему не решает».

Хорошо забытое старое

«Особенность Москвы в том, что в центре совершенно не обязательно строить новые жилые или гостиничные объекты, поскольку там еще довольно много старых построек, подходящих для реновации».

(Окончание на стр. 10)

Разделяй и продавай

технологии

На московском рынке жилой недвижимости уже много лет применяется практика так называемой траншевой продажи квартир в новостройках бизнес- и элит-классов. При использовании такой системы девелопер выставляет на продажу не все квартиры сразу, а поэтапно, стремясь таким образом реализовать не самые ликвидные предложения и создать вокруг проекта искусственный ажиотаж. Впрочем, клиент почти всегда может выбрать ту квартиру, которую хочет, даже если она планировалась к продаже в следующем транше.

Предложение ограничено

«Спешите! Осталось всего пять квартир!» — наверное, все люди, хоть сколько-нибудь интересующиеся недвижимостью, видели такие рекламные плакаты и баннеры при рекламе квартир в новостройках. Впрочем, далеко не всегда появление этой рекламы реально означает, что все квартиры в доме уже проданы. И никто из специалистов рынка не удивляется, когда через месяц видит новую рекламу этого же объекта, в которой говорится, что квартир осталось уже десять. Зачастую это просто рекламный и маркетинговый прием, который девелоперы используют для создания искусственного

ажиотажа вокруг своих проектов. Логика ясна: когда клиент видит, что в доме продано 95% квартир, то, естественно, такому проекту он больше доверяет и охотнее приобретет в нем квартиру себе.

Выходит, что такие слоганы лишь обман потребителя? Не совсем так. На самом деле застройщики, использующие такие приемы, хоть и лукавят, но формально говорят потребителям правду, не уточняя лишь, что на самом деле эти самые пять квартир остались в текущем транше. Смысл траншевой политики (или, как говорят риэлторы, продажи релизами) состоит в том, что девелопер разделяет свой проект на несколько очередей и выставляет на рынок в определенный период лишь определенные квартиры. Как правило, на начальных этапах на продажу выставляются несколько ликвидных квартир и ряд наименее востребованных вариантов, чтобы продать их на начальном этапе строительства по самым низким ценам. А вот самые вкусные варианты, как правило, появляются в продаже уже ближе к завершению строительства, когда цены в проекте существенно увеличиваются. «Траншевая система продаж на рынке недвижимости используется давно. Сегодня она применяется при реализации практически половины столичных жилых комплексов».

(Окончание на стр. 5)

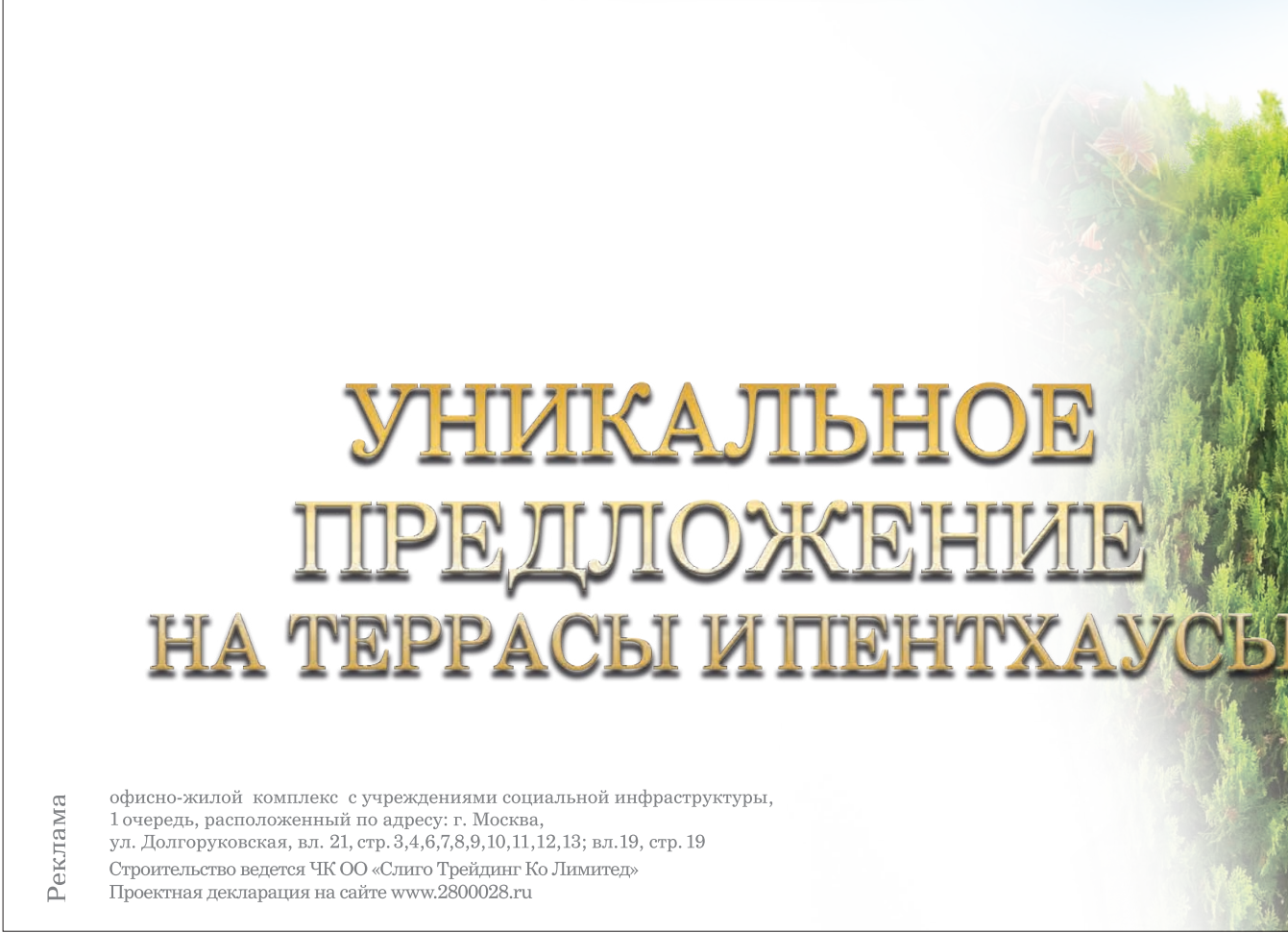
QUARTIERE ITALIANO

Комплекс элитных особняков
ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ
Москва, Фадеева, 4
(495) 28-000-28
www.2800028.ru

ВЕСНА
в итальянском квартале



УНИКАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
НА ТЕРРАСЫ И ПЕНТХАУСЫ



Реклама

офисно-жилой комплекс с учреждениями социальной инфраструктуры, 1 очередь, расположенный по адресу: г. Москва, ул. Долгоруковская, вл. 21, стр. 3,4,6,7,8,9,10,11,12,13; вл. 19, стр. 19
Строительство ведется ЧКОО «Слиго Трейдинг Ко Лимитед»
Проектная декларация на сайте www.2800028.ru

ДОМ

Метры со спросом

город

Как утверждают эксперты, наибольшим спросом в январе пользовались квартиры в новостройках экономкласса в Москве и ближнем Подмоскowie. А вот на рынке дорогой недвижимости к началу февраля накопился отложенный спрос.

Прошлогодний уровень

По данным управления Росреестра по Москве, в январе 2013 года в столице было зарегистрировано 4093 сделки с жильем, что почти соответствует январю прошлого года (4048 сделок) и почти в 2,5 раза меньше, чем в декабре 2012-го (11 366 сделок). «В январе наблюдалось традиционное небольшое затишье, снижение спроса. В компании „МИЭЛЬ-Новостройки“ в январе количество сделок снизилось на 12% по сравнению с декабрем. Стоит отметить, что в этом году снижение было менее заметным, нежели в январе 2012 года», — отмечает гендиректор компании Софья Лебедева.

Не менее пессимистично оценивает итоги января и гендиректор «Метриум Групп» Мария Литвиненко: «2013 год начался традиционным падением спроса на рынке жилой недвижимости, что характерно для января, в котором около трети дней являются нерабочими. Аналогичная ситуация обычно складывается и в мае, в котором также много выходных дней. В январе в Москве было совершенно примерно в два раза меньше сделок с жильем по сравнению со средним количеством заключаемых договоров в месяц за последние полгода».

Впрочем, участники рынка призывают не слишком верить статистике Росреестра, указывая на то, что январская статистика в основном отражает результаты первой декады месяца, а не всего периода, так как регистрация сделок занимает определенное время. «Традиционно январь не сильно отличается по ситуации на рынке недвижимости от декабря. Сезонность, конечно, в связи с длин-



На рынке дорогого жилья накопился отложенный спрос
ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

ными каникулами имеет место, но в целом ситуация не меняется. Можно сказать, что кардинальных изменений не произошло и в этом году», — говорит руководитель аналитического отдела Est-a-Tet Денис Бобков. «Январь не принес никаких

сюрпризов. Ни какого-то затишья, ни сильного оживления мы не отмечаем, а видим стабильный рынок, и тому подтверждение — увеличивающееся предложение на рынке», — рассказывает исполнительный партнер Spencer Estate Вадим Ламин. «В январе отмечался высокий спрос на стиличные новостройки. Относительно декабря прошлого года активность покупателей существенно возросла, что в основном связано с выхо-

Цены стабильны

Ряд опрошенных аналитиков и вовсе зафиксировал в январе 2013 года рост спроса на жилье, особенно первичное. «Новый 2013 год начался традиционным двухнедельным затишьем, однако вторая половина января порадовала необычной для этого времени активностью. Большое количество объектов вторичного рынка, особенно в низком бюджете, было реализовано в эти уже январские дни. Можно объяснить это отложенным спросом, или получе-

нием вознаграждений по итогам года, или же какими-либо политическими причинами, но факт остается фактом: активность в январе превысила обычный уровень», — рассказывает управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин. «В январе отмечался высокий спрос на стиличные новостройки. Относительно декабря прошлого года активность покупателей существенно возросла, что в основном связано с выхо-

многие акции по стимулированию спроса, объявленные в декабре, на самом деле делятся до конца января нового года, как раз таки чтобы компенсировать низкий спрос в этом месяце», — соглашается управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов.

Исключением из этого правила является рынок элитной недвижимости, где и продавцы, и покупатели, как правило, отдыхают за границей до конца месяца, и заниматься продажей или покупкой квартир многие из них не готовы. Правда, как отмечает руководитель департамента продаж городской недвижимости агентства «Усадьба» Елена Лашко, 2013 год начался вполне традиционно: закрывались декабрьские сделки, а после 20 января отдохнувшие клиенты вернулись на рынок. Так как никаких потрясений в конце прошлого года не случилось, активность покупателей к началу февраля восстановилась, говорит она.

Впрочем, несмотря на стабильный или даже высокий спрос, цены на жилье в январе не растут. В том числе росту цен препятствуют как раз многочисленные акции и скидки, проводимые девелоперами, а также то, что в январе многие квартиры выставлены на продажу при необходимости срочной реализации, говорит директор по развитию DNA Realty Евгений Гуца. Средняя цена предложения сегодня составляет 173,5 тыс. рублей за 1 кв. м, говорит руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов. По сравнению с концом года данный показатель незначительно вырос — на 0,2%. В сегменте экономкласса стоимостью 1 кв. м поднялась на 0,4%, до 158,2 тыс. рублей, в сегменте «комфорт» — до 168,6 тыс. рублей, прибавив за месяц 0,5%, подсчитал эксперт. А вот на первичном рынке цены даже немного снизились: «В январе 2013 года относительно декабря прошлого года отмечалось снижение рублевой цены 1 кв. м на 1,2% (181,2 тыс. рублей за 1 кв. м) и увеличение долларовой стоимости на 0,5% (\$5996 за 1 кв. м)», — говорит Ольга Новикова. По прогнозам экспертов, существенных потрясений на рынке жилья в 2013 году не ожидается и все тенденции прошлого года останутся неизменными. По оценкам экспертов, совокупный рост цен составит более 10%, но менее 15% годовых, а число сделок без учета «Новой Москвы» сохранится на уровне 2012 года.

Игорь Андреев

аренда

Спрос на аренду квартир в Москве растет с каждым годом. В январе 2013 года, даже несмотря на период традиционного новогоднего затишья, интерес к съемному жилью был очень высоким, а ставки аренды начали расти даже раньше, чем обычно. Особенно это коснулось рынка бюджетного жилья, тогда как рынок дорогой аренды только готовится к новому пику активности.

Массовый спрос

В 2013 году арендаторы активизировались уже во второй половине января. «С середины января рынок найма квартир вступает в новый сезон деловой активности: арендаторы начинают активно подыскивать себе жилье, а экспозиция пополняется новыми объектами. Особенно это касается ликвидного экономкласса. Так, например, на начало февраля число предложений в этом ценовом сегменте выросло на 9%, двухкомнатных — на 12%, трехкомнатных — вовсе на 22%. Общий объем предложения сдаваемого в аренду жилья составил 32,5 тыс. квартир», — отмечает руководитель управления аренды квартир компании «Инком-Недвижимость» Галина Киселева. «Объем сделок в январе в целом низкий из-за двухнедельных каникул, что повторилось и в этом году. Однако вторая половина месяца прошла под знаком высокой активности в основном за счет отложенного спроса. Можно сказать, что были проблемы с поздним возвращением собственников из отпуска и вследствие этого задержки с показами и подписанием», — добавляет управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин. «В начале года спрос на квартиры начал расти относительно декабря прошлого года. Более низкий объем сделок мы наблюдали в декабре. В январе спрос вырос на 29%, а вот предложение немного упало — на 10,8%», — подсчитала первый заместитель гендиректора «МИЭЛЬ-Арендъ» Мария Жукова.

Впрочем, в основном рост спроса коснулся наиболее востребованного массового жилья. «В январе спрос на арендные квартиры бизнес- и элитного классов находился на традиционном уровне: первая половина месяца — тишина, все в отпуске, вторая половина — некоторое оживление, но без сильного всплеска», — говорит исполнительный директор Quadro Real Estate Андрей Иванов. Соответственно, как уверяет эксперт,



Арендаторы были особенно активны в массовом сегменте жилья
ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

в верхнем сегменте рынка ставки аренды практически не растут. «Напротив, собственники порой выставляли достаточно высокую цену на свой объект, но спустя пару месяцев начинают ее снижать, так как понимают, что, стараясь переупрямить рынок, теряют деньги от простой объекта», — добавляет господин Иванов.

Полярные точки

В то же время в массовом сегменте рынка рост ставок аренды уже начался, хотя до начала самого высокого сезона остается еще больше месяца. По оценкам аналитиков DNA Realty, в январе ставки аренды в сегменте квартир до 50 тыс. руб. в месяц выросли примерно на 3%. Кроме того, как отмечает директор по развитию DNA Realty Евгений Гуца, даже явно переоцененные квартиры в этом ценовом сегменте находили своих арендаторов без торга и скидок, да еще и в кратчайшие сроки. «В настоящее время снять „однушку“ экономкласса можно в среднем за 30,6 тыс. рублей в месяц. Стоимость двухкомнатной квартиры составляла 41,3 тыс. рублей в месяц, трехкомнатной — 57,5 тыс. рублей в месяц. В сегменте бизнес-клас-

са цены начинаются от 44,6 тыс. рублей в месяц за однокомнатное жилье», «двушки» оцениваются в 65,9 тыс. рублей в месяц, трехкомнатные квартиры стоят в среднем 94,8 тыс. рублей в месяц, а четырех- и более комнатное жилье — 131,7 тыс. рублей в месяц. Стоимость аренды жилья классов premium и de luxe начинается от 70,1 тыс. рублей в месяц и 107,7 тыс. рублей в месяц за однокомнатную квартиру соответственно», — приводит средние расценки Галина Киселева. «Минимальная стоимость в январе в Москве была зафиксирована в СВАО, где за 23 тыс. рублей можно было арендовать однокомнатную квартиру. Самую дорогую, четырехкомнатную, можно было найти в ЦАО за 700 тыс. рублей», — обозначает полярные точки Мария Жукова из «МИЭЛЬ-Арендъ».

По прогнозам экспертов, в 2013 году рост ставок аренды на квартиры будет чуть выше традиционного, но вряд ли превысит 15% годовых, так как стоимость аренды стиличных квартир уже и так является неподъемной для многих арендаторов. Развитие же рынка будет продолжаться по синусоиде: до середины апреля рынок будет расти, а затем активность игроков пойдет на спад до августа, когда на рынке начнется новый деловой сезон.

Игорь Андреев

EVANS™



РЕКЛАМА

Недвижимость для счастья

Лидер рынка элитной недвижимости в Москве

Зарубежная недвижимость по всему миру

Лучшие инвестиционные предложения

Москва | Лондон
+7 (495) 232 6703
www.evans.ru

Январь не разочаровал

загород

В отличие от предыдущих лет, январь 2013 года выдался для игроков рынка загородной недвижимости не таким уж плохим месяцем, как ожидалось. В частности, во многих сегментах рынка клиенты начали приезжать на показы уже 2 января, а в середине месяца оплачивали свою покупку. Правда, в сегменте дач и недорогих коттеджей спрос все же был низким, но уже к весне он должен существенно вырасти, ожидают эксперты.

Повышенная активность

Обычно в январе девелоперы и риэлторы загородных проектов вынуждены отдыхать от работы: холод, снег и длинные отпуска не вызывают у клиентов желания прокатиться по 10–15 проектам в поисках дома своей мечты. «В отличие от городского жилья, где показы могут проходить ежедневно вне зависимости от ситуации за окном, на загородном рынке фактор погоды, да и времени года в целом, гораздо существеннее и январь является месяцем традиционного затишья. В загородном доме покупателю важно оценить не только дом, но и участок, а так как зимой он скрыт снегом, покупку обычно откладывают на весну», — поясняет советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов.

«Зимой рынок загородной недвижимости традиционно переживает снижение покупательской активности, особенно по отношению к объектам экономкласса. Дачи и недорогие коттеджи люди покупают, что-



В этом году загородный рынок не впадал в зимнюю спячку
ФОТО МИХАИЛА ФОМИЧЕВА / ФОТО ИТАР-ТАСС

бы проводить там лето, и начинают интересоваться ими уже ближе к началу сезона — весной. На высоколиквидные объекты снижения спроса в холодное время года не так значительно, ведь здесь потенциальный покупатель рассчитывает приобрести комфортный дом для постоянного проживания. Кроме того, под снегом труднее рассмотреть качественные характеристики земельного участка, оценить его состояние, рельеф и особенности», — соглашается с ним директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп» Анна Соколова.

Впрочем, как отмечают многие опрошенные эксперты, в 2013 году январь приятно удивил игроков рынка. «Текущий

январь уж точно не разочаровал. Конечно, наблюдался традиционный спад покупательской активности, связанный с долгими праздниками. Но можно сказать, что спрос был выше спроса аналогичного периода прошлого года примерно на 10–15%», — говорит гендиректор «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов и поясняет, что спрос в январе напрямую коррелирует с выездами на отдых — вот уже много лет отмечается интересная закономерность: кто уехал, тот отдыхает все праздники, а кто остался — ищет, во что вложиться, и часто покупает недвижимость. «Мнение о том, что рынок загородной недвижимости часто впадает в спячку, уже устарело. Это было характерно для того времени, когда недвижимость приобреталась в качестве предмета роскоши, сезонного жилья, а не как

предмет первой необходимости. Таким образом, поскольку несколько лет назад в сегменте загородной недвижимости случилось переориентирование спроса, он претерпел изменения и стал больше походить на покупательский спрос на традиционном рынке квартир», — приводит свои доводы руководитель офиса «Сретенское» «Инком-Недвижимости» Антон Архипов. Как рассказывает коммерческий директор Villaggio Estate Павел Трейвас, на рынке элитной загородной недвижимости, который, как известно, не отличается динамикой, в январе произошло оживление, несвойственное такому периоду. «Наши клиенты приезжали на просмотры объектов уже 2 января, в течение новогодних каникул в день проходило несколько показов, и в январе количество звонков, просмотров и покупок по сравнению с дека-

брем осталось на том же уровне», — рассказывает эксперт. «С середины января наблюдается повышенная активность со стороны покупателей, соизмеримая с хорошей летней активностью», — продолжает Антон Архипов. Такой интерес уже в январе объясняется тем, что в сентябре—декабре 2012 года наблюдался некий спад на загородном рынке, связанный с неуверенностью покупателей, ожиданиями второй волны кризиса или даже конца света. Однако ожидания потребителей не оправдались, и они активно занялись поиском интересующих объектов. Люди понимают, что чем своевременнее начать искать, тем более широкий выбор можно получить. Могу сказать точно, что тот, кто до конца января успел совершить сделки, не прогадал, так как в феврале произошло очередное повышение цен, а тот,

кто приобрел недвижимость до этого времени, получил больший выбор, меньшие цены и возможность воспользоваться различными новгодними скидками и предложениями».

Ждем весны

Безусловно, всплеск интереса к загородной недвижимости в январе вселяет определенный оптимизм в участников рынка, которые уже с нетерпением ждут весны — начала высокого сезона на рынке. «Сезонная активность постепенно нарастает, но всплеска на рынке мы не прогнозируем. Несомненно, сезонный спрос увеличится к середине весны, так как без снега можно максимально подробно рассмотреть объект продажи, изучить транспортную доступность, окружающую инфраструктуру», — говорит заместитель исполнительного директора агентства «Усадьба» Андрей Хазов.

«Мы ожидаем, что в марте спрос существенно увеличится и в апреле достигнет своих пиковых показателей», — соглашается гендиректор RDI Limitless Ирина Мошева. Однако, как предсказывает гендиректор «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев, в 2013 году, даже несмотря на ожидаемый рост спроса, будет его существенное расхождение: «На качественные проекты от надежных застройщиков спрос был и остается стабильно высоким, в то время как некачественное предложение остается невостребованным даже со скидками, которые по ряду предложений находились на уровне 50%».

Игорь Андреев

ДОМ ДЕНЬГИ

Берем, пока дают

ипотека

Ипотека постепенно дорожает, однако объемы ипотечного кредитования продолжают расти. В чем причина парадокса? Неужели россияне окончательно подсели на кредитную иглу? По всей видимости, эта тенденция будет развиваться, даже если ставки по жилищным кредитам продолжат рост.

Государство помогло
«Рост спроса на ипотечные кредиты вполне закономерен, — считает Ирина Простакова, начальник управления ипотечного кредитования Московского кредитного банка. — Потенциальные заемщики постепенно преодолевают свои опасения, связанные с ощущением нестабильности в период кризиса. На смену этим настроениям приходит более адекватная оценка своей кредитоспособности и понимание того, что ипотека на сегодняшний день самый реальный способ приобретения недвижимости. И, конечно, нельзя не упомянуть некоторое снижение требований к клиентам как результат конкурентной борьбы между банками».

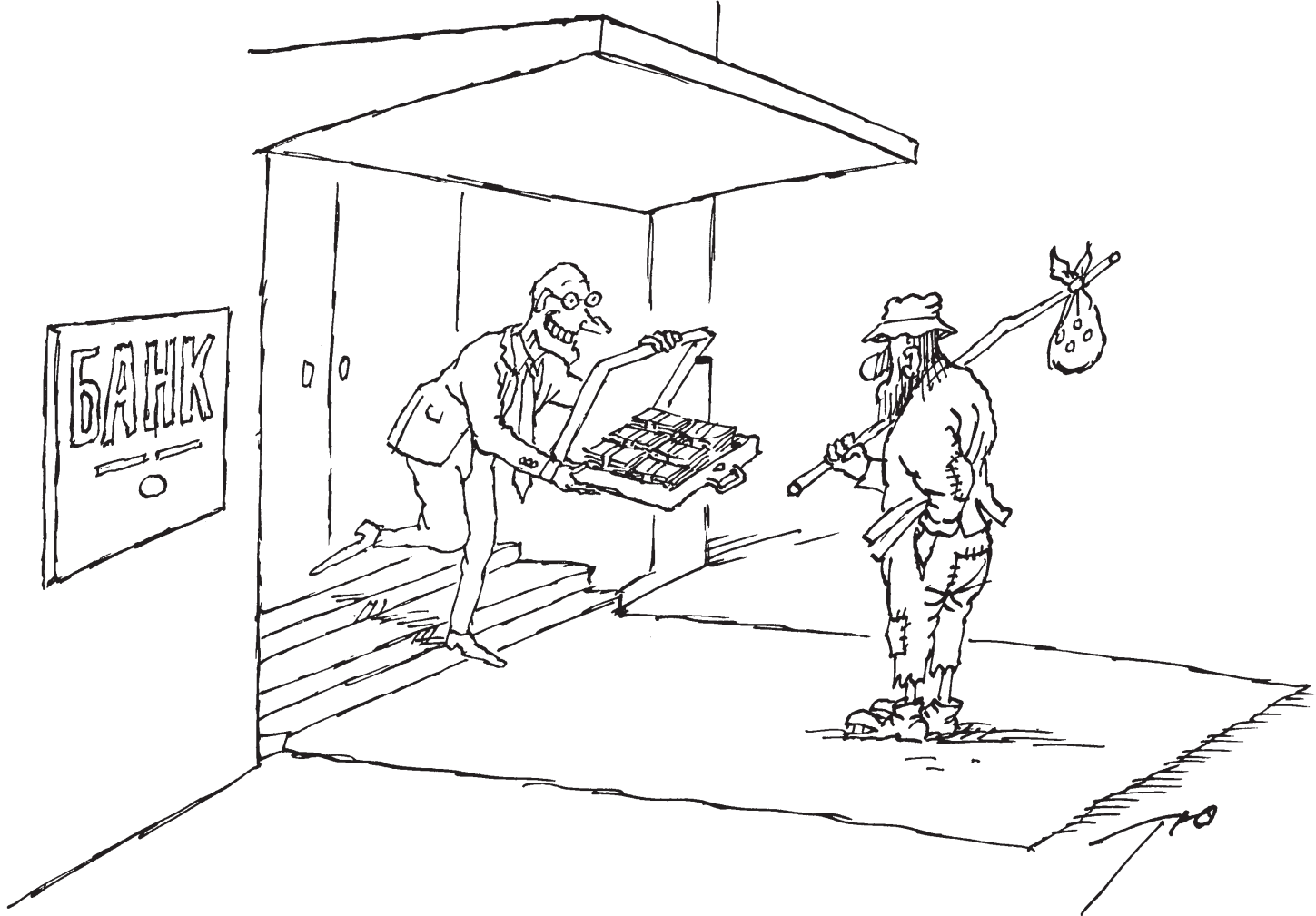
Требования к заемщикам снизились, впрочем, не так уж сильно: многие банки уменьшили размер первоначального взноса — с 30% до 20% и стали закрывать глаза на документальное подтверждение доходов. Многого большую роль, по мнению экспертов, в повышении спроса на ипотеку сыграли госпрограммы повышения доступности жилья и акции крупных банков. Мария Литинская, гендиректор компании «Метриум Групп», считает, что в первую очередь на рост ипотеки повлияли государственные ипотечные программы АИЖК для различных социальных групп и программы с господдержкой от Внешэкономбанка. В 2012 году по этим программам действовали одни из самых низких ставок по ипотеке — 11% в рублях. Во вторую очередь рост спроса вызвала неценовая конкуренция банков за клиентов в виде различных маркетинговых акций.

«Несмотря на общий рост ставок, многие банки оставили интересные программы и акции для сегмента новостроек, особенно с господдержкой. Например, ВТБ 24 для сегмента новостроек предлагает программу с господдержкой, по которой процентные ставки находятся на уровне 11,5% в рублях до регистрации права собственности и 11% — после. В результате такой политики средневзвешенная ставка на наших объектах по реально выданным кредитам в декабре 2012 года снизилась на 1% и составила до регистрации права собственности 11,7%, после — 10,98%, в ноябре 2012 года — 12,91% и 12,07% соответственно, — рассказывает первый заместитель гендиректора компании «Главстрой-недвижимость» Игорь Новоселов. — Также банки стали больше инвестировать в на-

правление ипотечного кредитования, улучшать сервис, ускорять процесс принятия решения о выдаче кредита. Сейчас никого уже не удивляют три дня на обработку заявки. А Сбербанк, например, запустил проект «Кредитная фабрика» — электронную систему принятия решения о выдаче кредита, которая позволяет еще больше ускорить процесс кредитования».

Еще одной причиной годового повышения ипотечного кредитования эксперты называют взрывной спрос на ипотеку, пришедший на весну и лето. По наблюдениям гендиректора компании «МИЭЛЬ-Новостройки» Софьи Лебедевой, март — апрель по многим объектам показал просто ажиотажный спрос. А Сергей Власенко, президент НП «Корпорация риэлторов „Мегapolis-Сервис“», говорит, что ипотечный всплеск в 2012 году пришелся на активный летний период, когда рынок переживал небывалый ажиотаж и рост цен, связанный с валютными колебаниями. Именно в этот период доля заемных средств увеличилась с 30–40% до 60%. Граждане стремились вложить свои средства в дорожающие активы либо торопились решить жилищный вопрос, чтобы в дальнейшем в меньшей степени зависеть от экономической конъюнктуры. И размер ставки по кредиту в этой ситуации не играл большой роли.

Сергей Козлов, заместитель председателя правления СДМ-банка, объясняет рост объемов ипотечного кредитования восстановлением строительного сектора после кризиса. Как утверждает Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой», банки смягчили требования при аккредитации застройщика и его объекта. Раньше для аккредитации требовалась этажная готовность объекта на 70%, потом этот показатель был снижен до 30%. Сейчас Сбербанк начал работать по новому регламенту, в соответствии с которым для аккредитации застройщи-



СЕРГЕЙ КОЗЛОВ

ков, имеющих два и более построенных объекта, достаточно 100% строительной готовности нулевого цикла.

Что касается вторички, здесь начавшийся рост ставок спровоцировал отложенный спрос. Как объясняет Сергей Власенко, люди торопились оформить займы по текущим ставкам. К тому же, по его мнению, нельзя исключить влияние таких факторов, как курсовые колебания и снижение стоимости барреля нефти, обусловленное критическим состоянием экономики стран еврозоны и США.

Область стала ближе
Если повышение ставок коснулось всего рынка в целом, то потребительский спрос вырос в наиболее востребованных сегментах жилья. По мнению Марии Литинской — в первую очередь на новостройки эконом- и бизнес-классов. В подавляющем большинстве это однокомнатные квартиры площадью около 40 кв. м, чуть меньше — двухкомнатные, до 66 кв. м, стоимостью от 4 млн до 8 млн рублей. Такие квартиры обладают самой большой ликвидностью. «Так как покупательская способность до сих пор невелика, люди годами копят деньги на отдельную жилплощадь, берут ипотеку, а в итоге получается однокомнатная квартира в доме эконом- или комфорт-клас-

са, — отмечает она. — Такого плана жилье сегодня больше всего строится в новых районах Москвы и ближайшем Подмосковье».

Отмечает рост количества ипотечных сделок с новостройками Подмосковья и Софья Лебедева. Она объясняет это несколькими причинами. В первых, достаточно широким выбором: из множества объектов покупатели могут подобрать квартиру в соответствии с любыми требованиями. Во вторых, проведением совместных между застройщиками и банками мероприятий. «Люди со сложной жилищной, финансовой ситуацией, как правило, приобретают однокомнатные квартиры. На жилье небольшой площади ориентируются участники государственных программ: молодые семьи, ученые, военнослужащие, — говорит она. — Также ипотечными инструментами пользуются те, кто владеет недвижимостью, но желает улучшить жилищные условия. В таком случае продается одно-двухкомнатная квартира, приобретается жилье большей площади. Здесь все зависит от уже имеющегося жилья и социального положения покупателя».

Сабина Хамитова связывает рост спроса на новостройки с тем, что рыночная стабилизация дает клиентам уверенность в завершении строительства объектов, поэтому все чаще приобретаются квартиры на этапе строительства. А поскольку стоимость квартир на этапе строительства ниже, ипотека в этом сегменте показала наибольший рост. Самым хорошим спросом, по ее словам, пользуются квартиры небольшого метража — до 50–70 кв. м. Это, как правило, однокомнатные и двухкомнатные квартиры, расположенные в ближайшем Подмосковье. Средняя стоимость наиболее востребованных квартир не превышает 4 млн руб., что

связано с большим количеством обращений молодых семей, которые не могут позволить себе квартиру в столице и рассматривают ближайшее Подмосковье в качестве стартовой площадки или постоянного места для проживания.

Что касается вторичного рынка, здесь, по данным Алексея Шленова, исполнительного директора «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости», сделки с привлечением ипотечного кредита проходят в основном в сегменте экономкласса — на него приходится около 55–65% от всех ипотечных сделок на вторичном рынке. Прибегают к ипотечным кредитам чаще всего молодые семьи от 28 до 40 лет, с одним или двумя детьми, покупающие либо свое

первое жилье, либо расширя-

ющие уже существующую жилую площадь за счет альтернативных сделок. Как правило, это наемные сотрудники со средним или несколько выше среднего доходом. Количество ипотечных сделок в более дорогом сегменте, по данным Алексея Шленова, значительно ниже — 13–15% от общего числа ипотечных сделок на вторичном рынке. В 2012 году, по статистике «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости», в большинстве случаев заемщики с помощью ипотеки приобретали двух- или трехкомнатные квартиры улучшенной планировки в современных панельных домах в спальных районах с развитой инфраструктурой. В основном это были объекты средней стоимостью 8–9 млн руб.

Руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» Андрей Владыкин отмечает активный рост ипотеки во всех сегментах рынка. Но дефицит свободных строительных площадок в столице и ограниченный объем первичного жилья, по его наблюдениям, вызвали рост числа купленных в кредит коттеджей в Московской области. Тем более что и предложение таких коттеджей тоже выросло.

Процент не остановит
Сохранится ли тенденция роста спроса на ипотеку в этом году? Мария Литинская прогнозирует умеренный рост рынка — не более 20% от объема выданных кредитов в 2012 году, что вполне соответствует нормальному развитию ситуации. В первом полугодии, по ее предположениям, ставки по ипотеке будут расти — возможно, что средневзвешенная ставка достигнет 13,5%. При отсутствии неблагоприятных внешних факторов во втором полугодии она будет снижаться.

А вот по мнению Сабины Хамитовой, тенденция роста ипотеки повысится, несмотря на то что банки будут продолжать понемногу увеличивать процентные ставки. «Несмотря на повышение ставок, серьезного снижения платежеспособного спроса мы не наблюдаем, — отмечает эксперт. — Повышение ставок немного снизило доступность ипотечного продукта и будет несколько притормаживать поток заемщиков. Некоторые заемщики после роста ставок заняли выжидательную позицию, присматриваясь к рынку и анализируя его. Но в конечном итоге те клиенты, которые намерены приобрести недвижимость, все-таки будут брать кредит. Ведь ипотека на сегодняшний день для большинства покупателей является единственным инструментом, позволяющим улучшить жилищные условия».

Однако, как сообщает Софья Лебедева, банковское сообщество поговаривает о повыше-

нии ставок еще на 1,5–3%, что сулит понижение спроса, который будет становиться все менее платежеспособным и более избирательным. «В таком случае произойдет коррекция количества ипотечных сделок, — прогнозирует она. — Средний уровень заработных плат в Москве недостаточно высок для приобретения жилья в Московском регионе. С зарплатой до 80 тыс. рублей кредит даст слишком серьезную нагрузку на бюджет семьи. Даже если технически люди смогут делать выплаты, учитывая уровень жизни в Москве и Подмосковье, цены на транспорт, товары народного потребления, они даже задумываться об ипотеке не будут. Надо понимать, что новостройки — жилье, в которое невозможно вселиться сразу. Соответственно, на покупателя накладывается бремя по содержанию недвижимости: квартплата, коммунальные платежи...»

Какие еще факторы могут затормозить развитие ипотеки? «Первое — увеличение ставок сверх психологического порога в 15% как следствие совокупности многих факторов, что повлияет на спрос по кредитованию, — говорит Мария Литинская. — Второе — снижение предложения объектов недвижимости в связи с уменьшением количества вводимого жилья. Третье — возможный уход с рынка ипотеки банков, которые не могут выдавать длинные кредиты под умеренные проценты. Четвертое — нестабильность экономики в целом. В случае частых колебаний валют и постоянного роста цен ипотечные сделки часто распадаются, так как пока идет процесс одобрения, к моменту выхода на сделку продавец может принять решение о повышении цены. Пятое — медленное развитие вторичного рынка ипотечных ценных бумаг, невостремленность данных активов среди внутренних и зарубежных инвесторов».

Юрий Скорыходов

Новый дом бизнес-класса в ЦАО!

Верхняя Красносельская ул., 19А

2 машино-места по цене одного!

- 14-этажный жилой комплекс на 182 квартиры
- Дом построен, 214-ФЗ
- 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
- Рядом парк Сокольники

ШАТЕР
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Проектная декларация на сайте
www.domshater.ru

(495) **223 8888**

«ГОРОД ЯХТ»

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ЛЕНИНГРАДСКОЕ ШОССЕ, 37

- Квартиры со свободными планировками
- Панорамные виды на реку и парковую зону
- Собственный яхт-клуб с причалом
- Просторный подземный паркинг

CAPITAL GROUP

+7 (495) **771 77 77**

www.capitalgroup.ru

ТАМ, ГДЕ
ОТДЫХАЮТ...
ЯХТЫ

Реклама.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Прочь из Москвы

переезд

Последние два года свидетельствуют: загородное жилье стал активно покупать средний класс — и не в дополнение к городской квартире, а вместо нее. В результате — резко выросший спрос на таунхаусы, дуплексы и малоэтажные дома. То есть, на те виды загородного жилья, которые рассматриваются как единственное место постоянного проживания.

Шаг за МКАД

Преодолеть психологический рубеж «ни шагу из Москвы», буквально выстраданный поколениями, помнящими значение выражений «московская прописка» и «лимита», помог строительный бум в подмосковных городах и рост цен на столичную недвижимость.

Интерес к Московской области появился у потенциальных покупателей еще более десяти лет назад, когда в подмосковных городах начала активно развиваться инфраструктура, — вспоминает директор департамента по связям с общественностью ГК ПИК Наталия Иванова. Однако тогда речь шла о переезде в многоквартирный дом, уточняет гендиректор компании «Главмосстрой-недвижимость» Наталья Козлова. «Понятно почему: бюджет покупки двухкомнатной квартиры в спальном районе Москвы рядом с МКАД, например в Медведково, и трехкомнатной квартиры в Мытищах или Королеве одинаков», — поясняет она.

Смелые, решившиеся переехать через МКАД, оказались правы, отмечает госпожа Козлова: часть подмосковных городов вошла в состав Москвы, во многих районах за пределами МКАД появилось или ожидается метро. Впрочем, еще до появления метро выяснилось, что добираться из Подмосковья в центр столицы иногда проще, чем из некоторых спальных районов Москвы. «Если от московских районов около МКАД сейчас приходится ехать до центра порядка полутора часов на общественном транспорте, то, например, от Подольска на скоростной электричке 40–50 минут», — приводит пример Наталья Козлова.

Интересно, что ранее проживание за городом, а работа в городе были привилегией либо очень обеспеченных людей, либо тех, кто не мог себе позволить даже снять квартиру в Москве», — отмечает Михаил Михайлов, гендиректор «МД Групп». Причем если вторая группа составила основную волну переселенцев в подмосковные квартиры, то первая стала пионером в области жизни в загородных домах.

Массовый отток населения из Москвы начался в первой половине 1990-х годов, вспоминает Валерий Хлебунин, руководитель департамента продаж, член совета директоров ГК САПСАН, однако Подмосковье в те времена было настоящим захолустьем, куда даже скорая помощь не могла проехать без помощи тракторной техники. Именно в тот период возникла потребность в таких анклавах проживания, в которых были бы следующие опции: доступность, безопасность, социально-бытовая инфраструктура», — добавляет эксперт. По его словам, тогда его компания, отталкиваясь от формата зарубежных голфф-поселков, придумала концеп-



Таунхаус — самый популярный формат у тех, кто меняет город на загород

цию коттеджных поселков — как и само это словосочетание.

Переселенцы новой волны

Сейчас, пожалуй, наблюдается самая серьезная переселенческая волна, и она еще только набирает силу. «Клиентами девелоперов становятся совершенно другие социальные слои, ориентированные на приобретение загородного дома эконом-класса», — говорит гендиректор компании DTP Property Management Антон Белобожеский. — Те, кто не тянет собственный дом и максимум, что может себе позволить, — это полуинициативу, так называемый дуплекс, или экономичный таунхаус».

«Для экономсегмента время переселения наступило после кризиса 2008 года», — уточняет Леонард Блинов, директор по маркетингу компании Urban Group. Причиной стали и дороговизна столичного жилья, и улучшение транспортного сообщения Подмосковья со столицей. «Сейчас активно ведется строительство платных дорог на многих направлениях — это позволит не задумываться в дальнейшем о транспортной ситуации: все будет спокойно добираться из дома на работу и обратно», — считает Михаил Чиженков, заместитель гендиректора «СКМ Групп» по развитию. Тем более что в посткризисный период (2010–2011), компании, занимающиеся загородным девелопментом, предложили таким городским жителям новый продукт, отмечает Дмитрий Гордов, исполнительный директор, партнер де-

велоперской группы «Интегра». Его концепцию лучше всего передает рекламный слоган одной из таких компаний: «Загородный дом вместо „однушки“». «Если говорить о переселении москвичей за город, то чаще всего речь идет об обмене столичной квартиры на коттедж или таунхаус в пределах 20 км от МКАД. Как показывало исследование, в среднем каждая третья сделка по таунхаусам проходит именно с целью продажи московского жилья и последующей покупки загородной квартиры. В нашем поселке этот показатель равен 80%», — подтверждает Алексей Хижняков, начальник отдела продаж поселка «Маленькая Шотландия».

«Всплеск рождаемости, желание людей улучшить качество жизни, плохая экология в столице, рост автомобилизации, растущие возможности удаленной работы — все эти и другие факторы приводят к тому, что все больше людей обратят свои взоры на Московскую область», — заключает Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп».

Эта тенденция на годы и, возможно, десятилетия вперед, убежден Юрий Печников, директор по стратегическому развитию девелоперской компании «Сити-XXI век». «Крупный бизнес сохранит в Москве штаб-квартиры головных компаний для GR-работы, а вот менеджмент среднего звена будет переезжать постепенно к МКАД и за МКАД, освобождая город для формирования общественно-культурного пространства, интересного как для российских, так и иностранных туристов», — прогнозирует эксперт.

Счастье привалило

Сочетание массовости предложения в доступном сегменте с заманчивостью перспективы получить существенно больше метров «за те же деньги» и стало толчком для массового исхода людей из Москвы — и это не какое-то текущее движение рынка, это фундаментальное изменение сознания людей с точки зрения решения квартирного вопроса, уверен Дмитрий Гордов. «Новые форматы жилья привлекают к себе не только традиционных покупателей жилья экономкласса, но и тех, кто раньше пользовался арендным жильем, что существенно расширяет границы спроса на загородное жилье. По сути, на рынке создан новый „голубой океан“, — радуется он.

«Девелоперам данная тенденция открыла новые горизонты. Привычный продукт — загородные дома или участки под строительство — в большинстве случаев не подходит к тому, что все больше людей обратят свои взоры на Московскую область», — заключает Антон Белобожеский. «Они прекрасно понимают, что дом требует постоянных инвестиций, заботы и т. д., а вот квартира им вполне по силам», — поясняет эксперт. Бездетная молодежь чаще выбирает городское жилье. «Если основную группу покупателей городских квартир формируют сегодня лица в возрасте от 25 до 35 лет, то возраст покупателя дома для постоянного проживания старше и начинается как раз от 35–40 лет», — говорит советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов.

Результат? «Если ранее для загородного рынка в посткризисный период уровень продаж на уровне 40–50 участков/домовладений в год считался (и считается) неплохим показателем, то динамика продаж в 200–300

объектов в год для проектов нового формата для переселенцев уже не является чем-то сверхникальным», — отмечает Дмитрий Гордов. В общем все как и на других потребительских рынках: единичные предложения для состоятельных людей со временем становятся продуктом массового спроса, а прибыль продавец получает не столько от величины маржи, сколько от оборота — доходность, по словам господина Гордова, в таких загородных поселках может быть ниже, чем даже в типовой многоэтажной застройке, в полтора-два раза.

Типичный портрет покупателя такого загородного жилья: представитель среднего класса, чаще всего семья с детьми, не желающая жить в тесной квартире, обремененной ипотекой. Пожилые покупатели, которые едут за город в поисках покоя, чаще выбирают все же более традиционную квартиру в новых микрорайонах подмосковных городов-спутников или малоэтажные жилые комплексы в мультипоселках, отмечает Антон Белобожеский. «Они прекрасно понимают, что дом требует постоянных инвестиций, заботы и т. д., а вот квартира им вполне по силам», — поясняет эксперт. Бездетная молодежь чаще выбирает городское жилье.

«Если основную группу покупателей городских квартир формируют сегодня лица в возрасте от 25 до 35 лет, то возраст покупателя дома для постоянного проживания старше и начинается как раз от 35–40 лет», — говорит советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. «Сейчас покупают самые дешевые участки до 40 км от МКАД и до 60 км по Новорижскому шоссе (от 1 млн до 2 млн



руб.), таунхаусы (от 4 млн до 6,5 млн руб.) и квартиры (от 1,2 млн до 2,5 млн руб.), то есть проекты с минимальной стоимостью и хорошей транспортной доступностью», — перечисляет Валерий Лукинов из компании «Инком-Недвижимость». Чаще всего это аналог двух-трехкомнатной квартиры в районе Третьего транспортного кольца, считает управляющий директор Первого строительного треста Алексей Демьянчук. «То есть условно квартира в 80–100 кв. м стоит от 15 млн руб. Вот 10–15 млн руб. как раз составляет средний бюджет покупки. Требование к дому в поселках — 100–150 кв. м в 10–20 км от МКАД», — поясняет он.

Инфраструктура подкачала

«Основным сдерживающим фактором в обмене квартиры в Москве на жилье за городом является недостаточный уровень развитости транспортной и социально-бытовой инфраструктуры», — говорит Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп». Существует несколько основных потребностей, отмечает Сергей Нагорный, коммерческий директор компании «Пробизнес-Девелопмент». В первую очередь это транспортная доступность: состояние дорог, подъездные пути и прежде всего возможность добраться до Москвы. «Причем сюда входит как доступность в случае, если человек добираться личным транспортом, так и варианты пользования транспортом общественным — желательность с минимальным количеством пересадок», — добавляет эксперт. Затем это возможность дать образование детям, в первую очередь речь идет, конечно, о дошкольном и среднем образовании. Третий момент — медицина и здравоохранение. И, наконец, торговая и развлекательная инфраструктура.

«Реально инфраструктуры никакой новой нет, единственный поселок, который можно вспомнить, — это „Павлово“, где есть хотя бы намек на инфраструктуру. Там и школа, и детский сад, но это поселок элитного уровня», — сокрушается Александр Дубовенко, директор по развитию компании ГУД ВУД. Для того чтобы социальная инфраструктура сравнялась с московской, нужно лет 20. Поэтому Татьяна Румянцева, руководитель отдела продаж компании «Высота», советует покупать жилье в поселках, расположенных не далее 40 км от Москвы, рядом с крупным населенным пунктом. «Жела-

тельно городом-спутником по типу Одинцово, Домодедово, Истра», — уточняет она.

Девелоперам нужно вписывать инфраструктурные объекты в градостроительную ткань района, вступать в диалог с районной администрацией, считает Сергей Нагорный. Нужно продумывать вопросы школы и детского сада: если и не строить их самостоятельно, то договариваться с местной администрацией, а не оставлять этот вопрос на откуп будущим жителям, отмечает Илья Дискин, гендиректор девелоперской компании «Ноймарк». «Хотелось бы видеть живое взаимодействие в рамках государственно-частного партнерства и чтобы в результатах этого взаимодействия были заинтересованы все стороны: и администрация, и инвестор», — мечтает Кирилл Кудрявцев, руководитель проектов ООО PACT. Тем более что застройщику выгодно кооперироваться с властями и вкладываться в развитие инфраструктуры своих проектов, добавляет Кирилл Кузьмин, руководитель отдела продаж компании «Стройменеджмент». По мнению Дмитрия Бадаева, гендиректора компании «Вектор Инвестментс», наиболее продуктивен западный подход, когда ленд-девелопер прописывает так называемые девелоперские коды — своего рода правила застройки территории, а застройщик (или застройщики) занимается строительством в рамках этих правил.

Однако самым большим тормозом для переезда москвичей за город остается транспортная ситуация. И этот вопрос, как отмечает Наталья Картацева, заместитель гендиректора по продажам ОАО ОПИИ, под силу решить только властям, причем совместно столичным и областным. В ведении властей и развитие социальной, торговой инфраструктуры, инициативы по созданию рабочих мест за городом, считает эксперт. «Чтобы у людей в принципе не было необходимости выезжать в столицу», — поясняет она. Тем более что опыт последних нескольких лет показал, что офисные центры за пределами МКАД пользуются спросом, примером чему могут служить бизнес-парк «Румянцев» по Киевскому шоссе или «Рига Ленд» — по Новорижскому, считает Анна Шишкина, директор по стратегическому развитию «Абсолют Менеджмент». Уже сейчас можно наблюдать переселение за МКАД вслед за компаниями и организациями, уверяет Ирина Калинина, руководитель отдела загородной недвижимости

Появление в Подмосковье новых предприятий, таких, как клиника в Лапино, повышает спрос москвичей на окрестную недвижимость

агентства TWEED. «Так, после того, как в Лапино Одинцовского района открылся крупный медицинский центр, к нам в агентство поступило сразу пять запросов от врачей по поиску жилья вблизи центра», — говорит она. И ждет, что переезд подмосковных властей в Красногорск вызовет всплеск спроса со стороны чиновников на Новорижское шоссе. Однако президент группы компаний «Агранта» Сергей Бачин считает, что ситуация кардинально изменится только тогда, когда градостроительная практика уйдет от концепции «кольца развязки» вокруг Москвы и перейдет к развитию новых точек роста, создавая матрицу вместо колец. Такие точки, по его мнению, появлялись на пересечении магистральных трасс в 100–200 км от Москвы.

Вариант же американского пригорода, жители которого постоянно ездят в город, не подходит, уверена Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой». В таких пригородах и в США уже куча проблем, у нас же большая часть пригородов, которые были созданы по американскому «шаблону», покидаются людьми. Это уже чувствуется в сегменте элитной недвижимости, где, по словам Елены Лысенковой, гендиректора компании Hospitality In.Comme, наблюдается как раз возвращение в город: детям приходится тратить по три-четыре часа на дорогу в школу или университет. И если жители поселков бизнес-класса, по словам Светланы Капановой, руководителя продаж элитной недвижимости ParkVille, в этом случае перенастраивают свой бизнес так, чтобы им можно было оперативно управлять по телефону и через интернет, то для элитного сегмента существует альтернатива не только в виде возвращения в Москву. Начиная с \$1 млн можно купить виллу во Франции или Италии или квартиру в Лондоне в кредит под 2,5–3,5% годовых, отмечает Анна Левитова, управляющий партнер компании EVANS. Учитывая дешевеющую недвижимость в Европе и дорожающую — в Москве и Подмосковье, как бы по этому пути не пошли и те представители среднего класса, которые сегодня скупают дешевые дуплексы и таунхаусы.

Татьяна Рыбакова

4-комнатные квартиры по отличной цене

ДОМ СДАН. ЗАСЕЛЕН. ИПОТЕКА.

ПОСЛЕДНИЕ МЕТРЫ В ПРЕСТИЖНОЙ МОСКВЕ!

Кунцевская

Е. Будановой 5
улица

Молодо! Зелено! Выгодно!

961 40 09
564 88 78

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Разделяй и продавай

ТЕХНОЛОГИИ

(Окончание. Начало на стр. 1)

Суть ее не в том, чтобы распродать неликвид, а в том, чтобы продать наиболее ликвидные метры по наивысшей стоимости. Поэтому, как правило, девелоперы придерживаются наиболее интересные квадратные метры с наибольшей нормой прибыли, например пентхаусы», — рассказывает директор по продажам KR Properties Александр Подусков. «Траншевая система продаж появилась практически одновременно с рынком современных новостроек, когда застройщики начали строить жилье на продажу. Практика показала, что для соблюдения стабильных темпов продаж, особенно в крупных жилых комплексах, квартиры на рынок целесообразнее выводить поэтапно, партиями», — приводит другие аргументы в пользу такой системы советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. «Продажи по траншевой системе ведутся следующим образом: в жилом комплексе, например, есть 100 квартир, а в прайс-листе фигурирует только 20 из них. Такая система была введена для ускорения принятия решения клиентом при покупке квартиры и фактически для создания ажиотажа: якобы предложений в комплексе осталось мало», — добавляет управляющий партнер EliteCenter Карен Мелконян. «В любом проекте есть низколиквидные квартиры: первые этажи, не самые лучшие планировки, неудачные виды и прочее. Естественно, что застройщик будет стремиться продать со скидкой именно квартиры с какими-либо недостатками, а высокие этажи и уже тем более пентхаусы выгоднее продать на последней стадии строительства за полную стоимость. Так в действие вступают траншевые схемы продаж», — отмечает управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов, называя эту схему вынужденной мерой для застрой-

щиков, начинающих продажи квартир на раннем этапе строительства. Его поддерживает и коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов: «Бывают ситуации, когда застройщик не может вывести в продажу одновременно весь объем квартир. Например, это может быть связано с наличием в проекте двух партнеров, один из которых принял решение реализовать свою долю сразу, а другой ждет более высокой степени готовности проекта. Еще одна возможная ситуация — наличие обременений на объекте. К примеру, застройщик под какой-то объем взял кредит в банке и, соответственно, эта часть квартир снята с продаж». Впрочем, уточняет эксперт, такие примеры бывают не так уж часто. «Все другие случаи лимитированного поступления квартир в продажу — некий маркетинговый ход, цель которого создать иллюзию ажиотажа и высокого спроса на свой объект, а также желание продать наиболее ликвидное предложение максимально дорого», — резюмирует господин Белоусов.

Также использование такой системы позволяет удерживать цены на желаемом для застройщика уровне. «Система продаж, когда не все предложения в новом здании выходят на рынок, а только их часть, является стандартной на всех развитых рынках. Логика очень простая: если строится дом, где будет продаваться 200 квартир, одновременная продажа такого объема жилья в одном доме или районе приведет к обвалу цен. Чтобы этого не произошло, девелоперы выставляют на рынок по 10–15 предложений в каждый момент», — отмечает управляющий партнер Evans Анна Левитова. Кроме того, по словам Дениса Попова, зачастую застройщик изымает из матрицы часть квартир, чтобы создать у первых покупателей иллюзию, что дом уже частично продан.

Есть у такой системы и более прагматичное применение. В частности, как рассказывает



За элитными квартирами никто не выстраивается в очередь, но продавцы сами устанавливают очередность продаж

партнер компании Chesterton Екатерина Тейн, на Западе все девелоперы используют траншевую системой продаж для того, чтобы оптимизировать проект под текущие реалии рынка. «Траншевая система продаж отнюдь не является вселенским злом — она служит для оптимизации финансовых потоков, а на Западе еще и для того, чтобы наиболее эффективно и быстро реагировать на предпочтения покупателей, предлагая им самый оптимальный продукт». По словам госпожи Тейн, например, во время кризиса 2008 года именно благодаря такой системе девелоперы ряда проектов в Москве сумели вовремя увидеть изменения спроса и внести корректировки в свои проекты, в частности уменьшить метраж квартир на более востребованный. «Можно привести следующие примеры: в проекте „Итальянский квартал“ девелопер принял решение пересогласовать весь про-

ект, снизив метраж квартир. Из 200 с чем-то квартир сделали более 300, что определило успешные продажи в дальнейшем. Сейчас у девелопера остались непроданными в основном большие метراжи. Один из самых топовых элитных домов, „Гранатный, 6“, также оптимизировал проект в кризис. Квартиры в доме были предусмотрены по 400–500 кв. м, большую часть из них поделили на две. Квартиры такого метража (200–250 кв. м) разлетелись в проекте как горячие пирожки», — говорит Екатерина Тейн.

готовом доме может отличаться в разы, поэтому в данном случае время работает на застройщика, увеличивая стоимость квартир. Однако траншевая схема также применяется и в других сегментах жилой недвижимости, как бизнес- так и экономкласса», — соглашается гендиректор «Метриум Групп» Мария Литинецкая. «Просто если в бизнес- и элит-классах на рынок выставляются лишь определенные квартиры, то в сегменте эконом-класса девелопер планирует общий объем продаж на текущий период», — поясняет директор по развитию DNA Realty Евгений Гуца. — И в том случае если, например, квартальный план продаж на ранних этапах строительства выполняется за один месяц, то девелопер резко повышает цены, искусственно отсекая клиентов, или снимает объект с активной продажи». «Если говорить о бюджетных новостройках (эконом- и комфорт-классы), то речь идет, как правило, о достаточно масштабных проектах. Чаще всего квартиры также выставляются на продажу частями, но при этом предложение достаточно диверсифици-

ровано: представлены квартиры с разным числом комнат, разной площадью, на разных этажах. Иногда на продажу выставляются отдельные секции или корпуса целиком, просто какие-то выставляются раньше по инвестиционным ценам на начальном этапе строительства, другие, напротив, позже по более высоким ценам», — соглашается гендиректор «МИЦ-Недвижимости» Наталья Соломонова.

Транш, да не транш

Увы, насколько траншевая система продаж выгодна для девелопера, настолько же она чаще всего невыгодна для покупателей. Дело в том, что, по сути, покупателей квартир на ранних стадиях стройки вынуждают приобретать далеко не самые ликвидные предложения или ждать более интересных предложений, но по более высоким ценам. «В случае если застройщик использует траншевую схему продаж, покупателю говорится, что в данный период он может выбрать только что-то из имеющегося ограниченного предложения. При этом квартир, которые нравятся покупателю больше, действительно может не быть в наличии, даже если проект вышел на рынок на этапе котлована. К примеру, наиболее ликвидное предложение отдела жилой недвижимости Bluestone Group. Такие случаи действительно имеют место быть, но чаще всего речь все-таки идет о продаже релизами, а рассказы про «стратегического инвестора, который отказывается продавать свою долю», используются для отвлечения внимания покупателей от квартир, не вошедших в текущий транш. Определить, что застройщик использует траншевую систему, достаточно легко — надо лишь постоянно мониторить рынок и следить за конкретным проектом. Другое дело,

что убедить застройщика продать не вошедшую в транш квартиру нетросто. По словам гендиректора Quadro Real Estate Юнны Брежневой, наиболее жесткую политику занимают менеджеры в сегменте экономкласса. «В этом сегменте рынка квартиры продаются строго из указанных в прайсе конкретного транша — ни уговоры, ни предложение доплатить, ни даже „финансовое стимулирование“, которое могут предлагать менеджеру, чтобы купить квартиру не из этого пула, — ничего не работает. Желющих море, вследствие этого подход простой: не хотите брать, что предложили — до свидания!» — рассказывает эксперт.

В более высоком ценовом сегменте девелоперы лояльнее к клиентам. «На элитном рынке более индивидуальный подход к клиенту, чем в массовом. Поэтому если покупатель захотел приобрести квартиру, которая пока не продается, ему ее продадут. Обратных случаев в моей практике не было», — говорит гендиректор TWEED Ирина Могилатова. Однако даже в этом сегменте договориться с застройщиком клиенту удастся не всегда и не на любых условиях. «Никто и никогда не продаст квартиру из следующего транша по цене текущего, в любом случае это будет стоить дороже, особенно если девелопер видит, что квартиры в доме пользуются хорошим спросом», — говорит Евгений Гуца. «Можно попробовать договориться с девелопером, но, скорее всего, квартиру согласятся продать только при условии хорошей для застройщика цены», — соглашается Сергей Ильягуев, гендиректор компании «Источники», входящей в Sezar Group. Иными словами, покупателю придется либо переплатить и купить желаемую квартиру сейчас по более высокой цене, либо ждать следующего транша и надеяться, что цена будет ниже, чем предлагают на текущий момент. Такое возможно лишь в том слу-

чае, если девелопер не выполнил план продаж по первому траншу, но при этом у него возникла потребность в деньгах от дольщиков. Как правило, такие ситуации происходят в наименее удачных проектах, пользующихся низким спросом. «В остальных случаях цена квартиры из следующего транша всегда будет более высокой и, возможно, даже выше, чем ее предлагали купить ранее, так как к моменту выхода нового релиза в большинстве проектов уже накапливается отложенный спрос», — говорит управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин.

Впрочем, клиентам далеко не всегда следует гнаться за квартирами из следующего транша и переплачивать — лучше присмотреться к предложению в текущем релизе. «Как правило, в списке предлагаемых предложений ассортимент имеющихся квартир представлен наиболее широко (различные планировки, этажи, площадь), так как ни один застройщик не будет выставлять на рынок лишь неликвидные предложения: такой подход негативно скажется на имидже проекта и темпах продаж», — утверждает Карен Мелконян. «Как правило, из продажи изымается часть типичных для этого объекта предложений, то есть аналогичать всегда есть в открытой продаже, поэтому клиент может выбрать то, что ему понравится. А скрытые предложения позже выводятся на рынок, если в открытой продаже закончились квартиры определенного типа или метража», — добавляет Денис Попов.

Таким образом, хоть траншевая система и имеет ряд минусов для покупателя, но решить проблему можно всегда — либо с помощью денег, либо путем переговоров. Если девелопер, особенно в дорогом сегменте, увидит, что клиент находится на грани ухода, то, скорее всего, ему предложат варианты «изпод брони», и этим можно воспользоваться при переговорах.

Игорь Андреев

РЕКЛАМА. ЗАО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ». Предложение действует с 1 марта до 15 апреля 2013 г. Подробности и проектная декларация на сайте www.dolina-setun.ru

НОВАЯ
КЛАССА ПРЕМИУМ
НА ЗАПАДЕ МОСКВЫ

ДОЛИНА
СЕТУЧЬ

Компания «ДОНСТРОЙ» представляет самый стильный и фешенебельный дом в респектабельном квартале на западе Москвы. «Долина Сетунь» — это престижное окружение, представленное посольствами иностранных государств, элитными жилыми комплексами и ведущими вузами страны. Это стильная архитектура, где красота природного камня подчеркивается эффектными орнаментами в стиле ар-деко, и потрясающие панорамные виды на живописные пространства долины реки Сетунь, огни Поклонной горы и университета. Статусное соседство, роскошное природное окружение, эксклюзивная архитектура и дизайн... Это правила жизни в стиле премиум. Правила «Долины Сетунь».

СПЕЦИАЛЬНОЕ ВЕСЕННЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:
двойные скидки при приобретении квартиры до 15 апреля!

Проектная декларация на сайте www.dolina-setun.ru | (495) 925 47 47 | **ДОНСТРОЙ**

Новая
знаменитость

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Высокое соседство

Новая Москва

Еще несколько лет назад большинство покупателей коттеджей на Калужском и Киевском шоссе могли рассчитывать на спокойную, размеренную и в достаточной степени уединенную жизнь на свежем воздухе. Но после присоединения к Москве новых территорий у обитателей коттеджных поселков количество ближайших соседей неуклонно растет — иногда в геометрической прогрессии. И самое печальное для обитателей коттеджей — то, что это соседство становится все более высотным и многоквартирным.



Урбанизация как она есть

Генплан развития «Новой Москвы» еще не готов, но некоторые ожидания властей уже известны. Глава департамента развития новых территорий столицы Владимир Жидкин в ноябре 2012 года заявил, что суммарный объем нового жилья, которое планируется построить здесь в ближайшие годы, составит более 30 млн кв. м, а население вырастет втрое — до 1,8 млн человек. Чиновник уточнил, что на землях, непосредственно прилегающих к Москве, планируется застройка средней плотности. При этом о судьбе существующих и строящихся коттеджных поселков, которых, в «Новой Москве» насчитывается более 80, пока не говорилось ни слова — такое впечатление, что о них просто забыли.

Власти декларируют необходимость сохранения экологической безопасности и приоритета малоэтажного строительства на новых территориях. Но в реальности предпосылки для этого немного, считает директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп» Анна Соколова. «Сейчас практически все реализуемые проекты — это массовая многоэтажная застройка», — утверждает эксперт. Только на удаленных от крупных населенных пунктов землях возводятся малоэтажные многоквартирные дома.

Коттеджная застройка, которая ведется неподалеку от основных населенных пунктов — Коммунарки, Троицка, Щербинки, Московского, оказалась под угрозой. Границы этих муниципальных образований постепенно расширяются за счет активного массового строительства, и в недалеком будущем коттеджи могут быть окружены не природой, а каменными джунглями.

Владельцы такой недвижимости испытывают те же опасения, что подтверждаются ростом числа предложений на вторичном рынке. В поселках, расположенных в относительной близости от очагов массового жилищного строительства, собственники коттеджей уже успели почувствовать неудобства пребывания рядом со стройкой, а также оценить перспективы проживания рядом с новыми спальными районами столицы. Пока что это «первые ласточки», но в обозримом будущем эксперты ожидают распродажу в поселках «Ватутинки», «Пронциль лес», «Западный стиль».

Мне сверху видно все

Расстояние между загородным жилым комплексом и многоэтажной застройкой пока никак не регламентировано. Действующие строительные нормативы, в частности СНиП 2.07.01-89, предписывают только располагать жилые здания высотой четыре этажа и более не ближе 20 м друг от друга. Так что теоретически многоэтажка, вырастающая прямо напротив коттеджей, вполне законна.

Начальник управления маркетинга «Велес Девелопмент» Тимур Фаизов приводит пример коттеджного поселка в составе микрорайона «Родники» неподалеку от Щербинки. «До 2005 года рядом с коттеджами было пустое поле, которое затем было застроено многотажными домами, причем расстояние между ними и поселком составило какую-нибудь сотню метров», — вспоминает эксперт. Именно на этих 100 метрах расположились новые объекты инфраструктуры: школа, футбольный стадион, газогенераторная станция. Это позволило разграничить две территории — правда, с верхних этажей жизни обитателей коттеджей видна как на ладони.

Кроме проблемы соседства с многоэтажками жителей коттеджных поселков в «Новой Москве» подстерегает и еще одна не-

приятность: строительство новых магистралей. Казалось бы, транспортная доступность повышается, доехать до поселка становится проще. Но одновременно повышается и общий уровень шума и выхлопных газов, а некоторые поселки вовсе могут оказаться в непосредственной близости от новых автобанов.

Тихий демпинг

Покупателям загородных объектов бизнес- и премиум-классов такой расклад оптимизма отнюдь не внушает, что подтверждают наблюдения экспертов. «Снижение интереса рынка к поселкам высокого уровня на территории „Новой Москвы“ мы зафиксировали еще осенью 2011 года», — говорит руководитель аналитического центра ОПИН Екатерина Лобанова. «Особенно показательная ситуация в сегменте коттеджей класса „премиум“: в 2012 году среднемесячные темпы продаж в поселках снизились на 70% по сравнению с 2011 годом». Интересный факт: в тех поселках вдоль Киевского шоссе, которые не вошли в новые территории столицы, продажи идут неплохо.

Рынок «Новой Москвы» замер, считает руководитель отдела загородной недвижимости TWEED Ирина Калинин. Новые элитные проекты здесь не появились, а в уже существующих идут слабые продажи. Официально цены остались на том же уровне, хотя в реальности на вторичном рынке многие продавцы довольно сильно демпингуют.

Заместитель директора департамента по маркетингу и рекламе Kaskad Family Юрий Рожин также отмечает частичное снижение интереса к бизнес- и элит-классу. Руководитель отделения «Среднее» компании «Инком-Недвижимость» Антон Архипов замечает, что «Новая Москва» стала показательной территорией, где наиболее ярко отражены проблемы и тенденции ближнего Подмосковья в целом. «Проблема малопродвинутого окружения становится все очевиднее», — замечает эксперт.

Придержаться или распродать

Сложившаяся ситуация вынудила девелоперов загородных объектов придерживаться проекты, готовящиеся к реализации, рассказывает Анна Соколова. Некоторые предпочитают сменить концепцию и в дальнейшем увеличить плотность застройки. Значительную территорию поселка «Весенний», отведенную первоначально под коттеджи, теперь переформируют под малоэтажные многоквартирные дома.

Неподалеку от поселка «Мартемьяново» на участке, где ранее предполагалась вторая очередь коттеджной застройки, в конце 2012 года начата застройка многоэтажного жилого комплекса «Весна». На сайте проекта такое соседство подается как преимущество, ведь жители многоэтажек смогут пользоваться существующей в «Мартемьяново» инфраструктурой. Обрадует ли это жителей поселка, остается только догадываться.

Но таких примеров на рынке пока немного, ведь, изменив концепцию застройки, девелопер будет вынужден заново утверждать генеральный план, а это возможно только после изменения вида разрешенного использования, напоминает Юрий Рожин.

Гораздо чаще застройщики решают изменить класс поселка и с этой целью уменьшают площади участков и домов. Руководитель отдела загородной недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев приводит в пример поселок «Баден-Баден» на 12-м км Калужского шоссе, где планировалось строительство домов площадью от 500 до 900 кв. м на участках от 25 до 50 соток. «После

**Многэтажные корпуса наступают
на индивидуальное жилье в Новой Москве**

смены концепции участки нарежали по 10–15 соток, уйдя, таким образом, в эконом-класс», — отмечает эксперт.

Самым распространенным вариантом остается отказ от обязательного подряда на строительство домов и продажа земельных участков. Именно так поступили в коттеджных поселках «Графский лес», «Валуевская слобода» и «Никольские озера».

«Для ряда застройщиков концептуальных поселков «Новый Москвы» это единственно возможный шаг к стимулированию продаж», — отмечает Екатерина Лобанова. Эксперт считает, что в данном случае речь о полной смене формата не идет, но вопрос о том, когда и как проданные участки будут застроены, остается без ответа. Особенно когда по соседству идет строительство «Новой Москвы».

Кроме того, готовые дома в бюджете от \$1 млн и участки без подряда покупают не одни и те же люди. По наблюдениям госпожи Лобановой, переход продавцов к продаже земли в прежде полноценных концептуальных поселках может привести — и уже приводит — к росту недовольства богателей поселков высокого уровня. Как следствие, можно ожидать выхода предложений на вторичный рынок и снижения цен. На первичном рынке это уже произошло: за полтора года с момента объявления о расширении Москвы стоимость новых домов скорректировалась на 20%.

Все хорошее уже построено

Аналитики сходятся во мнении, что подобные тенденции характерны не только для «Новой Москвы», но и для всего рынка в целом. Застройщики, которые в 2008 году задумывались о премиум-проектах, уже в 2009 году переключили внимание на сегмент недорогих таунхаусов и многоквартирных домов. «Почти все проекты премиум-класса 2008–2009 годов претерпели реконцепцию», — напоминает Антон Архипов.

В действительности успешных поселков бизнес- и премиум-классов, на которые существует стабильный покупательский спрос, не так много, причем все они начали возводиться еще до кризиса 2008 года. В дальнейшем эти сегменты, по всей видимости, будут сокращаться.

Продукты в полной мере способный реализовать потенциал на территории «Новой Москвы», — таунхаусы и малозатяжное жилье, считает Екатерина Лобанова. Согласно исследованиям, проведенным в США, объем налогов, позволяющий убирать дороги и поддерживать инфраструктуру, возможен только при застройке не ниже трех этажей. «Поэтому в «Новой Москве» следует строить здания высотой минимум четыре-пять этажей, иначе новые территории будут бременем на бюджете города», — рассуждает Тимур Фаизов.

Не исключено, что новые территориальные схемы планирования застройки в «Новой Москве» будут содержать обновленные нормативы, касающиеся взаимодействия существующей коттеджной и новой многоквартирной застройки, считает господин Фаизов. Однако, по его мнению, уже сейчас любые коттеджи, находящиеся на расстоянии до 30 км от МКАД, — это не загородная, а именно городская недвижимость. С коллегой согласен Андрей Соловьев: «Строительство „Новой Москвы“ отодвинет коттеджные поселки премиум-класса юго-западного направления на 20–30 км от Московской кольцевой».

Марта Савенко

НОВЫЙ АРБАТ, 32

A P A R T M E N T S

SERVICED BY
MARRIOTT



...когда Вы хозяин, а не гость

Большой город может быть подвластен силе и духу успешного человека. Апартаменты «Новый Арбат, 32», расположенные в самом центре деловой жизни столицы, с сервисом от отеля Marriott Novy Arbat дарят такое преимущество своим владельцам. Здесь можно продолжать жить и не останавливаться, пусть даже на мгновение, умело оттачивая все грани жизни в динамичном городе. МФК «Новый Арбат, 32» - это абсолютно новый городской формат, эксклюзивность и качество которого формируют преимущество сервиса Marriott.

Назвать по праву своей собственностью, владеть безгранично и ситуацией, и апартаментами на Новом Арбате сегодня - значит иметь неоспоримое преимущество уже завтра.



+7 (495) 737-77-71
www.n-arbat32.com



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Надежды на выход

зарубежная недвижимость

На рынке недвижимости Северной Америки царит настроение, соответствующее минувшим рождественско-новогодним праздникам. Цифры радуют глаз аналитиков. Цены, количество сделок, объемы строительства — все растет или хотя бы не падает. На подъеме и рынки стран БРИК. А вот жителям большинства стран ЕС пока остается лишь надеяться, что и на их улице придет праздник

Мир. Если бы не Европа...

Согласно последнему исследованию Global Home Price Index компании Knight Frank (данные на конец третьего квартала 2012 года), единственным регионом в мире, где жилая недвижимость дешевет в прошлом году, была Европа. Европейский спад замедлил общемировой рост, который в итоге составил около 1% в годовом исчислении. По сравнению с дном, достигнутым во втором квартале 2009 года, общемировые цены выросли на 5,2%.

12 нижних строчек индекса занимают европейские страны, в основном входящие в еврозону (на самом последнем месте — Греция, где цены к концу третьего квартала 2012 года снизились на 11,7% в годовом исчислении). В последних рядах также Ирландия (–9,6%), Испания (–9,3%), Румыния (–8,9%), Нидерланды (–7,9%), Португалия (–7%). В первую дюжину входит весь БРИК. Бразилия возглавляет рейтинг (там цены за год выросли на 15,2%), Гонконг на втором месте (14,2%), континентальный Китай — на седьмом (7,7%), Россия — на четвертом (10,7%), уступая не состоящей в БРИК Турции (11,5%). Десятипроцентный рубеж превзошли также Колумбия (10,5%) и Австрия (10,1%). Индия на 11-м месте (6,5%). Другое исследование Knight Frank, посвященное

элитной недвижимости на 26 наиболее популярных региональных рынках, — Prime Global Cities Index — показывает, что за тот же период (до третьего квартала 2012 года) элитка росла в цене опережающими темпами, подорожав в среднем на 18,7%.

Дальнейшее восстановление глобального рынка недвижимости вряд ли произойдет за счет Китая, где новое руководство принимает меры против роста цен на недвижимость, а в Гонконге постоянно ужесточаются правила предоставления ипотечных кредитов. Главные надежды возлагаются на рынок недвижимости США, с которого поступают позитивные сигналы.

ЕС. Между дном и подъемом

В конце января обзор рынков недвижимости ЕС впервые опубликовал Eurostat. По приведенным им данным, в третьем квартале 2012 года жилье в странах ЕС стоило на 1,9% меньше, чем годом ранее. В зоне евро за тот же период снижение составило 2,5%. В плюсе оказались Эстония (впечатляющие 8,4%), Люксембург (7,1%) и Финляндия (2,1%). По Германии в обзоре сведения заканчиваются на первом квартале. Согласно другим источникам, именно ее можно считать главным локомотивом роста в еврозоне, Дан-



На рынке недвижимости Бразилии поднялась новая волна
ФОТО AFP / PHOTONSTOR

ные Deutsche Bank (по ситуации на первое полугодие 2012 года) указывают на настоящий бум недвижимости в крупнейших городах: в Берлине, Франкфурте, Мюнхене жилье подорожало за год примерно на 10%. По данным риэлторской ассоциации IVD, в прошлом году квартиры подорожали в среднем на 3,1%, дома на одну семью — на 2,9%. S&P прогнозирует рост цен на жилую недвижимость на 3% и в 2013 году (тут следует вспомнить, что с 1999 по 2008 год немецкий рынок недвижимости стагнировал). Местные аналитики говорят, если не о пузыре, то хотя бы

пузырьке на рынке недвижимости. Но Bundesbank официально заявляет, что его нет.

На другом конце европейского спектра, согласно данным Eurostat, Испания (падение цен на 15,2% с третьего квартала 2011 года по третий квартал 2012 года), Ирландия (–9,6%), Нидерланды (–8,7%) и Португалия (–7,7%).

Впрочем, для кого-то длительное падение, возможно, закончилось. Так, цены на недвижимость на вторичном рынке Испании в январе 2013 года остались практически на декабрьском уровне. Об этом рапортовали крупнейший национальный портал недвижимости Fotocasa и бизнес-школа IESE. Средняя цена квадратного метра в декабре равнялась €1891,

в январе — €1890. В течение 36 месяцев подряд цены ежемесячно опускались, снизившись по сравнению с предкризисным уровнем более чем на треть. За 2012 год снижение цен составило 9,9%. В Мадриде же в январе 2013 года цены даже чуть-чуть (на 0,3%) повысились — до €2965 за квадратный метр. Инвесторы не торопятся преждевременно радоваться. Уго Наварро, инвестиционный менеджер мадридского отделения BPA Global Funds, в интервью Bloomberg заметил: «Рынок все еще остается низколиквидным. Не много сделок проходит по указанным ценам. Реальная цена, по которой может быть проведена сделка и которая может быть отражена в официальных оценках, все еще на 20–25% ниже указанных уровней».

Екатерина Тейн, партнер компании Chesterton, еще более pessimistically оценивает состояние испанского рынка жилой недвижимости: «Страна на грани банкротства, о колоссальном количеством безработных среди молодежи, уже начинаются забастовки, и пока ситуация только усугубляется. Да и о чем можно говорить, если в стране больше миллиона объектов недвижимости стоят непроданные? Да, цены там сейчас падают и падают, но не стоит слушать продавцов недвижимости, которые любой ценой пытаются впарить вам недвижимость в депрессивных странах. Вам придется заплатить агентские комиссии, налоги, сборы, потом содержать эту недвижимость, опять-таки платя налоги, но никто не гарантирует вам, что завтра она не станет еще дешевле и что вы хоть кому-то сможете ее перепродать в будущем».

В Ирландии недвижимость сегодня стоит примерно вдвое дешевле, чем на пике в 2007 году. По данным национальной Центральной статистической службы, за 2012 год цены опустились на 4,5%. Темпы снижения замедляются. В годовом выражении в ноябре они составили 5,7%, а в 2011 году измерялись двузначными цифрами. В масштабах отдельных месяцев ситуация выглядит еще привлекательнее. В ноябре был зафиксирован рост на 1,1%, в декабре — снижение на 0,5%. В 2013 году старейший фондовый брокер страны Vloham прогнозирует рост, «измеряемый небольшой однозначной цифрой». Екатерина Тейн не верит в достижение Ирландией дна: «Достижение дна можно определить только после его преодоления, когда ясно намечается позитивный экономический тренд. В Ирландии же никакого позитива в экономике не наблюдается».

Особняком, как и во многих других вопросах, стоит Швейцария, которая переживает сильнейший за два десятилетия бум недвижимости. Стабильная экономика и низкие процентные ставки делают инвестиции в швейцарскую недвижимость очень привлекательными (особенно в сравнении с соседними странами). С 2008 года швейцарская жи-



Американские риелторы почувствовали дуновение свежего ветра
ФОТО AFP



В Испании пока не виден свет в конце туннеля
ФОТО DPA / AFP

лая недвижимость подорожала в среднем на 20%, но в наиболее популярных регионах темпы роста гораздо выше. В Женеве с 2007-го цены растут на 11% в год, в Цюрихе — на 8% в год.

Особенно мощным подъемом были отмечены второй и третий кварталы минувшего года, за которые жилье подорожало в Давосе на 7,6%, в Зуге — на 5,1%, в Цюрихе и Лозанне — на 3,8%. При этом индекс потребительских цен без учета недвижимости снижается.

Рассчитываемый банком UBS Swiss Real Estate Bubble Index, дающий возможность оценить, насколько рынку недвижимости грозит надувание ценового пузыря, в третьем квартале 2012 года вырос на 0,2 пункта и составил 1,02 пункта. Пересечение стратегической оценки в 1 пункт означает вхождение рынка в зону риска. В четвертом квартале индекс подрос еще на 0,09 пункта. При продолжении тенденции к концу 2014 года индекс может пересечь отметку 2 пункта и войти в зону пузыря. Экономист UBS Клаудियो Сапутелли в интервью Financial Times отметил: «У нас нет пузыря, подобного тому, что был в Испании или Ирландии, где ежегодный рост цен измерялся двузначными цифрами. Но у нас уже 15 лет бум — в какой-то момент ситуация выходит из-под контроля, возникает коррекция». По мнению господина Сапутелли, особенно опасная ситуация сложилась в районе озер Цюрих и Женевы. В середине февраля правительство Швейцарии приказало банкам создать антициклический финансовый буфер на сумму около 3 млрд швейцарских франков (\$3,26 млрд), подстраховав выдаваемые ипотечные кредиты на случай надувания пузыря на рынке недвижимости.

Лондон. Стихает

По данным исследовательской компании Savills, рост цен на недвижимость в Центральном Лондоне в 2012 году замедлился. Длившееся три с половиной года rally, похоже, близится к концу. Правда, по сравнению с прошлым пиком (2007 год) нынешние цены на недвижимость в центре Лондона выше в среднем на 23,9%, а для объектов ценой свыше £5 млн — на 32%.

Рост цен за год был самым низким за период с 2009 года, когда рынок начал восстанавливаться: 5,3% (для сравнения: в 2011 году годового прирост составил 14,2%, в 2010-м — 6,7%, в 2009-м — 21,3%). Аналитики считают причиной охлаждения рынка повышение государственных пошлин на элитную недвижимость (размер пошлины на дома стоимостью свыше £2 млн увеличился в марте 2012 года для частных лиц с 5% до 7%). За три квартала при новой ставке пошлины цены элитной недвижимости в Центральном Лондоне выросли на 1,5%, тогда как в течение трех месяцев перед повышением ставки рост цен составил 3,7%. По мнению аналитиков Savills, в 2013 году возможна стагнация цен на элитную недвижимость, но уже в 2014 году можно ожидать продолжения их роста.

«Данный прогноз не изменит привлекательность Лондона для россиян. Очень немногие из них покупают недвижимость в Лондоне с целью заработать деньги на ее перепродаже. Покупают чаще всего в качестве надежного сохранения капитала, а также если планируют переехать, или перевести детей в школы, или жить в Лондоне часть времени или постоянно, а также как будущую резиденцию, куда можно уехать в случае ухудшения ситуации на родине», — комментирует Анна Левитова, управляющий партнер компании EVANS.

На рынке жилой недвижимости Великобритании в целом царят позитивные настроения. Согласно индексу Halifax, цены на жилую недвижимость в Великобритании упали в январе на 0,2%, но при этом число сделок было самым высоким за пять лет. Согласно опросу участников рынка, проведенному Hometask, в январе уровень цен не изменился (при этом 79% опрошенных прогнозировали рост объемов продаж). И, наконец, по данным Национального строительного общества, в январе цены выросли на 0,5%, на рынке наблюдается рост активности. Согласно докладу S&P, ситуация способствует сильному спаду в секторе жилищного строительства. Так, за прошлый год число новых домов снизилось до 100 тыс.; спрос оценивается более чем в 230 тыс. домов.

США. Возможно восстановление

Рынок недвижимости США на первый взгляд стал восстанавливаться поражающими воображение темпами. Ведущая компания США по риск-менеджменту в недвижимости Veros Real Estate Solution в январском прогнозе на 12-месячный срок заявляет, дно достигнуто, рынок пошел на подъем, к концу года общий уровень цен в 100 крупнейших городах США поднимется на 1,2%. Самый мощный ценовой подъем прогнозируется в Фениксе (Аризона) — 10,5%, Мидленде (Техас) — 9,1% — и Майами (Флорида) — 7,8%. С предкризисного 2006 года прогнозы, измеряемые двузначным числом, не делались в отношении ни одного города. Рост ожидается на двух третьих региональных рынков, что касается слабой трети, то даже на самых непопулярных рынках снижение будет составлять 2–3%, что нормально даже для здорового национального рынка.

По данным аналитической компании CoreLogic, цены на жилье в декабре по сравнению с декабрем 2011 года повысились на 8,3%, что является самым высоким показателем с мая 2006 года. Рост цен продолжается уже десять месяцев подряд. Цены не выросли лишь в четырех штатах — Пенсильвании, Нью-Джерси, Иллинойсе и Делавэре. Рекордными темпами роста оказались Аризона (20%), Невада (15,3%), Айдахо (14,6%), Калифорния (12,6%), Гавайи (12,5%). Предварительный прогноз январского роста цен в годовом исчислении — 7,9% (некоторое снижение по сравнению с декабрем объясняется сезонными факторами).

Хедж-фонды и частные инвесторы активно вкладываются в невоенные земельные участки, компании жилищно-строительного сектора, заложенные дома. Так, хедж-фонд Джона Полсона (прославившегося предсказанием схлопывания ценового пузыря на рынке subprime mortgages) активно скупает невоенные земли в регионах, сильнее всего пострадавших от кризиса на рынке недвижимости. За последние два года фонд скупил в Калифорнии, Аризоне и Неваде земли, на которых можно построить не менее 25 тыс. домов, и продолжает скупать. Как заявил CNN Money Майкл Барр, занимающийся в фонде инвестициями в недвижимость, земля в таких районах «при спаде сильнее падает, при подъеме — быстрее растет в цене». Blackstone Group в прошлом году израсходовала \$2,7 млрд на покупку примерно 17 тыс. домов на одну семью, проданных с аукциона за ипотечные долги, и планирует продолжать покупки и этом году.

Впрочем, и частные лица тоже проявляют повышенную активность. По данным Федеральной службы государственной статистики, в декабре 2012 года число новых домов выросло по сравнению с ноябрем более чем на 12%, а по сравнению с декабрем 2011 года — на 37%. Эти самые высокие показатели с июня 2008 года превысили ожидания аналитиков рынка. Число разрешений на строительство домов в годовом выражении также увеличилось — на 28,8%.

Курс акций Pulte Group (ведущий национальный девелопер и застройщик) в январе более чем вдвое превышал показатель января 2012 года. Акции домостроительных компаний KB Home и Lennar за год также подорожали почти вдвое.

Алексей Алексеев

КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ИМЕЕТ ПРАВО НА...

... СОБСТВЕННОСТЬ



НА КВАРТИРЫ ЖК СКАЙ ФОРТ
ПОЛУЧЕНЫ СВИДЕТЕЛЬСТВА НА СОБСТВЕННОСТЬ



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

Рассрочку предоставляет ООО ИСК «Столица»

СКАЙ ФОРТ
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
КОЛОМЕНСКАЯ БИЗНЕС-КЛАСС НАГАТИНСКАЯ

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

РЕКЛАМА

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Вниз по трамплину

олимпийская столица

По мере приближения Олимпиады в Сочи происходит коррекция спекулятивного роста цен на рынке недвижимости, который случился сразу после того, как город официально объявили олимпийским. Иссияк энтузиазм инвесторов и покупателей, а цены на жилье медленно идут вниз. После Игр интерес к городу упадет еще сильнее, хотя обвала цен, скорее всего, ждать не стоит.

Зарвались

Жизне никто не отрицает слабый спрос на сочинское жилье. Продавцов на рынке больше, чем покупателей. Причин этому несколько. Прежде всего рынок насыщен новым предложением, много домов находится в стадии реализации, причем дорогих объектов, которые были согласованы или выведены еще в докризисный период. По словам генерального директора компании «Метриум Групп» Мари Литвинцевой, эта недвижимость была рассчитана на высокий инвестиционный спрос со стороны москвичей, а также жителей богатых сырьевых регионов, протестимулированный в первую очередь проведением Олимпиады. Действительно, по данным Welhome, большая часть покупателей, приобретающих недвижимость на Красной Поляне, — это люди, постоянно проживающие в Москве или Московской области: их доля в общем объеме спроса составляет около 60%. Также в качестве покупателей недвижимости на Красной Поляне и в Сочи довольно активно присутствуют жители сырьевых регионов РФ, в большинстве случаев городов Сибири, Дальнего Востока и Урала. На их долю приходится еще порядка 10% от общего объема спроса. Интерес к домам покупателей был быстро удовлетворен или сошел на нет вместе с олимпийской эйфорией. До определенного времени было модно инвестировать в со-

чинскую недвижимость, но любой модный тренд рано или поздно идет на спад. Местные жители чаще всего не в состоянии приобрести жилье по существующим ценам.

Для того чтобы повышать темпы реализации, застройщики вынуждены переходить в ценовую конкуренцию — другими словами, демпинговать. По данным «Метриум Групп», цены на сочинскую недвижимость понизились за последний год на 7–10%. По некоторым объектам недвижимости эксперты DreamTeamRealty наблюдают падение цен более чем на 10%. Замечу, что мы оперируем ценами, не только открыто публикуемыми в рекламе и в риэлторских базах данных, но и негласными цифрами, которые продавцы не готовы по тем или иным причинам публиковать в СМИ, но называют в приватной беседе с потенциальными покупателями. Очень часто размер скидок достигает даже безпрецедентных для рынка недвижимости 20%, — уверяет генеральный директор агентства DreamTeamRealty Александр Дьяченко. Эксперты компании PennyLaneRealty говорят, что на практике продается практически только самый нижний сегмент, то есть объекты в ценовых пределах до 3–5 млн руб. По словам президента Gordon Rock Станислава Зингеля, в настоящий момент можно с уверенностью сказать, что Сочи стал первым российским горо-



Сочинские риелторы больше рассчитывают на патриотизм покупателей, чем на качество своего продукта

дом, в некоторой степени повторяющим избитый путь перегретых рынков курортной недвижимости Болгарии и Испании.

Местные риэлторы видят картину иначе. «Снижение средней цены может быть связано с увеличением доли жилья экономкласса и ростом объема предложения проектов на начальной стадии строительства. Цены не падают и не растут», — утверждает заместитель гендиректора сочинского агентства «Винсент недвижимость» Борис Лебедев. — «Надувание пузыря и рост цен приводит к снижению спроса, а для нас важнее количество сделок, а не цена квадратного метра. Вообще, подход «падение», «цены просядут» нам не близок, так как мы не видим в этом проблемы. Чем ниже стоимость, тем доступнее жилье для простых людей — это же хорошо, нет? Но снижения стоимости реально нет».

По данным агентства недвижимости Gordon Rock, в феврале средняя стоимость квартир

в Сочи составила 68 396 руб. за 1 кв. м, что на 72,8% меньше, чем год назад. Причем отрицательная динамика стоимости квадратного метра в равной степени касается как первичной недвижимости, так и рынка вторички, где средневзвешенная стоимость жилья составила в феврале 75 942 руб. за 1 кв. м. Новостройки в это же время стоили 59 411 руб. за 1 кв. м. «Это на 15,47% меньше, чем год назад», — говорит господин Зингель. — Индивидуальные жилые дома подешевели с начала года на 0,74%, до 20 569 832 руб. за объект. Год назад их стоимость была на 2,15% больше».

С земельными участками дела обстоят не намного лучше. Средняя стоимость земли для индивидуального жилищного строительства, садоводства и ведения сельского хозяйства в феврале составила 620 464 руб. за сотку, что на 0,25% больше, чем месяцем ранее (данные Meridian Rock). Однако год назад аналогичная площадь земли стоила на 8,16% дороже. По информации Knight Frank, только за последние полгода цена сотки уменьшилась на 9%, до \$23 тыс.; рублевая динамика,

— правда, была менее драматична — 4,5%. Аналитики Penny Lane Realty полагают, что в ситуации стагнации рынка уже возроденного и даже отделанного под Олимпиаду жилья активности на рынке земли не стоит ожидать еще лет пять-шесть. «Вероятно, понижающийся тренд сохранится и в 2013-м, но вряд ли по итогам года снижение превысит 10%», — прогнозируют аналитики KnightFrank. Рынок земли Сочи серьезно подоружал, как и рынок жилья, после резко активизировавшегося олимпийского строительства и теперь распыляется за небоскребами взлетевшие цены. «Но даже при самом пессимистичном сценарии стоимость сотки земли в Сочи не опустится ниже 550 тыс. руб. через год. В лучшем случае данное значение составит более 600 тыс. руб.», — считает господин Зингель. Причина — ограниченное предложение. По словам господина Лебедева, подходящей земли для строительства частного дома в ровном месте (проблема для Сочи, в отличие от других городов) с коммуникациями и подъездом не так много, поэтому о резком падении говорить нельзя.

Город для патриотов

будущее рынка недвижимости Сочи очень зависит от Олимпиады-2014. А это уравнение со многими неизвестными. Всех, кто вложился в этот регион, сейчас беспокоит, что будет с городом после Игр. Понятно, что произойдет резкое падение интереса к городу. А еще? Возможно, транспортный коллапс, коммунальные катастрофы и подпорченная экология? Эта неизвестность толкает цены вниз. Скорее всего, Сочи вернется к статусу города-курорта федерального уровня. Но после завершения Олимпиады курортная привлекательность снизится. Сочи уже воспринимается у российского населения все-таки как дорогой курорт. Проблемы с инфраструктурой, ухудшение экологии, тарифная политика авиакомпаний привели к тому, что за последние несколько лет курортная столица России теряет поток лояльных отдыхающих. Исправить данный тренд возведенные объекты курортной инфраструктуры вряд ли смогут. Ведь никто по большому счету не понимает, что будет дальше со всей этой инфраструктурой. «Насколько построенные спортивные сооружения в Сочи будут способствовать увеличению туристического потока после Олимпиады, сегодня сказать трудно. Составительные россияне ездят в Европу не только ради спорта, но и сменой обстановки, престижа, покупок — всего того, что сложно получить в Сочи», — говорит управляющий партнер компании EVANS Анна Левитова. Сейчас в Сочи строятся очень много жилья, гостиниц, различной коммерческой инфраструктуры, но проблема в том, что спрос на российских курортах в любом случае ограничен, поскольку для эта инфраструктура сезонного характера. Проблема Сочи в том, что ему не хватает дополнительного драйвера спроса, который заставит всю эту инфраструктуру работать круглогодично. Подобные перспективы грозят обя-

ном рынка недвижимости. Но эксперты не спешат делать апокалиптические прогнозы.

По словам аналитика УК «Финанс Менеджмент» Максима Киягина, в целом снижение цен на жилье скорее будет носить умеренный характер, так как других туристско-рекреационных городов с сопоставимым уровнем развития инфраструктуры на Черноморском побережье не появится еще довольно долго. И именно в Сочи продолжат концентрироваться все основные инвестиционные потоки, финансовые и human-ресурсы. «Обвала цен не будет. Не было масштабных покупок квартир с инвестиционно-спекулятивными целями. Большинство покупок делали конечные пользователи. Все риски давно известны, оценены и заложены в цены. Сейчас в Сочи объем предложения вырос, а покупатель стало не настолько больше — заметье, не меньше, а не настолько больше, насколько выросло предложение. Естественно, происходит детерминация. Более качественные и интересные расположенные объекты в цене растут, худшие объекты распродают по минимальным ценам», — уверяет господин Лебедев.

В «Метриум Групп» уверены, что роста цен на жилье в Сочи точно не будет. Лучшие проекты покажут стабильность, худшие проекты, в которых есть проблемы с финансированием и сроками строительством, — отрицательную динамику: так возможно падение цен на 10–15%. Несмотря на довольно большой объем предложения, качественных проектов, которые действительно интересны покупателям и которые находятся на высокой стадии строительства, не так много. Роста цен по ним, конечно, нет, но тем не менее продажи идут.

Таким, по словам госпожи Литинецкой, относятся ЖК, расположенные на первой линии от воды с собственной огороженной, охраняемой территорией и собственной курорт

ной инфраструктурой рекреационного характера, например проекты компании MR Group «Корольевский парк» и «Астер Галаси». Эксперты Knight Frank выделяют комплекс Karat Apartments. В «Винсент недвижимости» отмечают комплекс «Idealnaya Xaus» и «Корольевский парк». «Инвесторам стоит сделать акцент на тех жилищных комплексах, которые предполагают оптимальные условия для круглогодичного пребывания в городе. Такой тип недвижимости будет более пригоден и для личного использования, и для сдачи в аренду приезжим туристам. Практически всегда это будут объекты высшего ценового сегмента рынка, что существенно увеличивает начальную стоимость инвестиций и срок их окупаемости», — резюмирует господин Зинглер. Другими словами, о покупке инвестиционного жилья в Сочи речи пока не идет.

Остается открытым вопрос о будущих покупателях стагнирующей сочинской недвижимости. Здесь у аналитиков есть предложения, а у риэлторов — надежда. Участники рынка не скрывают, что рассчитывают на определенную категорию людей, которые уже являются постоянной покупательской аудиторией злитинной недвижимости юга России. «Эти люди, которые не могут выезжать за границу либо по долгу службы, либо исходя из особенностей своего менталитета, либо по возрасту. Им намного комфортнее купить квартиру в Сочи либо другом российском курортном городе Черноморского побережья. Все новые объекты и рассчитаны в первую очередь на таких людей», — говорит госпожа Литиницкая. Кроме того, есть настоящие и потенциальные участники «списка Магнитского» и тысячи госслужащих, которые хотели бы избежать «пехтинга». Все они люди, как правило, состоятельные и, вероятно, поддерживают недвижимость в Сочи на олимпийском уровне.

Ольга Говердовская

Литератор.
элитный квартал

Для тех, кто богат не только деньгами...



Хамовники. Закрытая территория

Низкая этажность 3-7 этажей

Пентхаусы. Каминьы. Террасы

Огромный подземный паркинг

Квартиры с собственным садом

В МАРТЕ ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ!

HALS

Д Е В Е Л О П М Е Н Т

(495) 725-5555
www.literator-hals.ru



ОАО «Галс-Девелопмент»

С проектной декларацией вы можете ознакомиться на сайте: www.literator-hals.ru

дом архитектура

На подступах к стилю

времена

Период создания и утверждения архитектурного проекта — примерно два года. То есть только сейчас мы можем говорить о том, что в Москве появляются новые проекты «собянинского» времени. Впрочем, большинство из них является реконструкциями существующих зданий, а не новым строительством.



Застой или переоценка?

Вместе сухомом Лужкова закончилась целая эпоха не только в политике, но и в одном из самых развитых секторов экономики Москвы — девелопменте. Наложенная годами отстроенная система рухнула и, более того, во многом была признана неверной. Ошибкой на официальном уровне было названо строительство ММДЦ «Москва-Сити». Удущающей — плотность застройки без учета транспортной нагрузки. Устаревшим — создание спальных районов с панельными домами и отсутствием рабочих мест.

Для каждого свое. Для девелоперов это было время застоя. Для градостроителей и архитекторов — время пересмотра ошибок прошлого. «У сегодняшнего мэра нет той острой удущающей любви к архитектуре, какая была у Юрия Михайловича. Нет страсти к творчеству, которая была во многом губительной», — говорит архитектор, руководитель собственной мастерской Николай Лызлов. Только в одном все сходится: Сергей Собянин намного меньше интересуется архитектурой, чем его предшественник, и больше — градостроительством.

Придя к власти, Сергей Собянин не скрывал, что его первоочередная цель — сокращение строительства, в том числе в центре города. В итоге новый градоначальник сначала приостановил реализацию ранее выданных разрешений на строительство в историческом центре, а затем и вовсе начал масштабную ревизию всех инвестиционных договоров, выданных в Москве в 2009–2010 годах, которая активно шла в течение всего предыдущего года. А это порядка 700 ГПЗУ.

В итоге в Москве существенно сократились объемы строительства, и без того подкошенные кризисом. «Сегодня на столичном рынке недвижимости стагнация. Объемы строительства сильно сократились, да и примерно 80% из того, что продолжает строиться в Москве, как и те же архитектурные концепции, заложено еще при Лужкове», — говорит Алексей Балыкин, директор департамента техзаказчика ТЕКТА Group. — Знаю не понаслышке, что многие именитые архитектурные бюро остались без заказов и теперь вынуждены разрабатывать проекты благоустройства, дизайн-проекты мест общего пользования, квартир и т. д. Тот же «Моспроект-2» уже несколько лет работает в режиме четырехдневной недели».

Трудности согласования

Изменилась и сама система согласования проектов. Созданная при Лужкове многоступенчатая градостроительная документация, включающая градостроительный план земельного участка, проект планировки и решение градостроительной комиссии, была заменена на Государственно-земельную комиссию (ГЗК), которой предшествует несколько рабочих групп и регламентная комиссия Москомархитектуры.

«Несмотря на то что командой нового мэра было задекларировано упрощение процедуры согласования проектов, к сожалению, все послабления остались лишь на бумаге», — говорит Дмитрий Коновалов, генеральный директор ТЕКТА Group. — При Лужкове процесс согласований был сложным, но понятным. Сейчас же окончательное решение, быть проекту или нет, принимает ГЗК. При этом можно иметь все согласования, положительное решение рабочих групп, согласование Москомархитектуры и все равно получить отрицательное решение ГЗК».

Более того, при Юрии Лужкове можно было найти того чиновника, кто способен принять решение. «В настоящий момент никто из руководителей не может взять на свои плечи ответственность. Механизм согласования проекта не налажен», — считает управляющий директор Первого строительного треста Алексей Демьянчук. — Например, получить акт о реализации инвестиционного проекта стало практически невозможно из-за постоянного спора между департаментами. Поэтому люди при сданных домах, уже полученных ключах и, проживая в домах, кроме как по решению суда, получить свидетельство о собственности не могут».

В кулуарах девелоперы сетуют на то, что если раньше была хоть какая-то система, то сейчас действует ручное управление в чистом виде. В итоге, по их мнению, количество административных барьеров и коррупционная составляющая по сравнению с временами мэра Лужкова даже выросли.

Но не все застройщики столь пессимистичны. «Действительно, многие проекты при Собянине были отправлены на повторные согласования. В основном по двум причинам: завышенная плотность объекта или несоответствующее целевое назначение. При этом те проекты, что были согласованы в установленном порядке и уже строились до 2011 года, пересмотру не подлежали. Как показывает практика, ГЗК прошли практически все, кто действительно хотел и имел финансовую возможность строить», — говорит Ирина Харченко, генеральный директор компании «Высота».

Значительно упростилась и процедура согласования проекта. «Четко прописаны все сроки, в которые власти должны дать свое решение по документации, тогда как раньше никаких сроков, как правило, не было, например в НИИПИ Генплана», — дополняет Ирина Харченко. Уменьшилось количество согласований — к примеру, сегодня нет экологической экспертизы. Отменен колористический паспорт здания перед началом строительства. «Сейчас согласование цветового решения отодвинули на более позднюю стадию, когда строители приступают к монтажу фасадов», — отмечает Дарья Сибирякова, руководитель проектирования департамента управления специальными проектами компании Capital Group. Правда, некоторые требования, наоборот, ужесточились. Например, правила пожарной безопасности, которые в Москве стали одними из самых жестких в мире. А также снижение предельной высоты зданий внутри Садового кольца со 100 до 75 м.

Прилив «свежей крови»

Полгода назад радикальное обновление началось и в архитектурно-градостроительных чинах. На смену главному архитектору Москвы Александру Кузьмину, во многом отвечавшего за облик города в течение последних 16 лет, пришел архитектор молодого поколения бывший партнер по архитектурному бюро Сергея Чобана 35-летний Сергей Кузнецов. Таким назначением власти Москвы прямо дали понять, что хотят видеть архитектуру столицы более современной. Позитивно восприняли это назначение и в архитектурно-строительной отрасли.

«Бывший главный архитектор Москвы Александр Кузьмин был достаточно консервативным архитектором и руководителем. В архитектуре города доминировали традиционные подходы, которые брали свое начало еще в советские времена, —

Wine House: один из последних проектов жилых лофтов

убежден Дмитрий Халин, управляющий партнер Intermark Savills. — Сергей Кузнецов, напротив, является представителем современной архитектурной школы. Основное, чего по нашему мнению стоит ждать с его приходом, — это более смелых и новаторских идей, которые будут предлагаться не на уровне отдельных зданий, а на уровне проектирования целых микрорайонов».

На днях главный архитектор утвердил новый состав архитектурного совета, на котором будут рассматриваться наиболее важные архитектурные и градостроительные проекты. В состав из 15 человек вошли как архитекторы старого времени — Михаил Посохин, Андрей Боков, Александр Кудрявцев, так и представители «новой волны» — Владимир Плоткин, Сергей Чобан, Евгений Асс, Григорий Ревзин и даже бывший главный архитектор Берлина Ханс Штиман. Притом что ни одного заседания еще не было, одно то, что архитектурный совет состоит из реально практикующих архитекторов и чиновников от архитектуры, а не из администрации города, уже вселяет изрядную надежду.

С градостроительством все намного сложнее. Генплан развития Москвы до 2025 года, вызвавший большое число нареканий со стороны экспертов и жителей города еще во времена Юрия Лужкова, был раскритикован и новой властью, в связи с чем отправлен на существенную корректировку до 2014 года. Однако, судя по всему, ставка на него уже не делается. По мнению властей, панашей от лужковского наследия может быть только западное мастер-планирование, основанное на ведущих международных нормативах. Кроме того, увеличенная за время правления Сергея Собянина более чем в два раза площадь Москвы требует принципиально нового подхода, объединяющего старые и новые территории. Для разработки мастер-плана столицы в ее новых границах в начале текущего года в Москве был создан новый проектный институт НИИПИ Градплана Москвы, который неожиданно для всех возглавила молодая ученый из США Карима Нигматуллина, некогда работавшая с Биллом Гейтсом. По словам властей, деятельность нового института будет идти параллельно деятельности Института Генплана.

Здесь будет город-сад

За время пересмотра старых инвестиционных проектов новых проектов в Москве практически не появилось. Большая часть тех, что были приняты новой властью, так или иначе была запланирована еще при мэре Лужкове, о чем можно судить не только по документации, но и по внешнему облику будущих зданий, вполне вписывающихся в традиции, заложенные еще при Юрии Михайловиче. Так, окончательное согласование в новых условиях прошел вполне традиционный для «Москва-Сити» небоскреб «Око». В лучших традициях «английской классики» выполнен ЖК Knightsbridge в Хамовниках. В сдержанных современных формах — ЖК Baglin House на Большой Пироговской. Пожалуй, наиболее интересным объектом среди всех можно назвать жилой квартал «Литератор» на улице Льва Толстого, спроектированный архитектурным бюро «Сергей Киселев и партнеры».

В целом, количество согласованных зданий при мэре Собянине сократилось в десятки раз. Фактически на смену ново-



Небоскреб «Око» продолжает традиции застройки Делового центра

му строительству пришла практика реновации существующих объектов. С этим связано появление большого числа проектов реконструкции промышленных зданий и исторических особняков, а также редевелопмент ранее утвержденных проектов. Среди жилых объектов — это ЖК Wine House на Садовнической улице («Галс-Девелопмент» — ВТБ), ЖК «Дом Гельриха» (Vesper), ЖК Manhattan House, Clerkenwell House, «Николаевский дом» (KR Properties) и другие. «На существующие объекты, которым можно дать вторую жизнь, обратили внимание и другие столичные девелоперы, у которых из-за введенных мэрией ограничений на строительство практически не осталось другого выхода», — пояснил директор по продажам компании KR Properties Александр Подусков.

Однако даже по этим проектам говорить о появлении некоего нового поколения московской архитектуры еще рано. Основной курс новых властей направлен не на строительство отдельных зданий, а на формирование городской среды, в которую в будущем должны будут вписаны новые строения. Вот именно эта практика благоустройства общественных территорий и является наиболее показательной для оценки эстетических пристрастий но-

вых властей. Безусловным успехом команды Сергея Собянина можно назвать модернизацию культового советского ЦПКиО имени Горького. Даже с учетом того, что проект развития парка рассчитан на пять лет. Уже сегодня это единственное в городе современное парковое пространство самого высокого европейского уровня. С множеством культурных и спортивных площадок, кафе и ресторанами, кинотеатром под открытым небом и прочими зонами отдыха, выполненными в современных формах, в основном из дерева. Вскоре подобное обновление ожидает и соседнюю Крымскую набережную, проект для которой будет разработан все тем же архитектурным бюро Wowhaus.

Однако, за исключением этой локальной территории, с самого прихода господина Собянина город буквально захлестнула волна глобального благоустройства, которое во многом напоминает уже знакомую всем практику. Взять, к примеру, сквер с фонтаном, разбитый на площади трех вокзалов. То, что разросшийся palatочный городок в духе начала 1990-х годов отсюда надо было убирать, не было никакого сомнения. Однако на его месте появился ставший уже московской «классикой» гранитный фонтан с цветниками и памятником Георгию Победоносцу в ду-

хе конца XIX века. Совсем недавно завершились работы по еще более ответственной территории — Бульварному кольцу, памятнику регионального значения. В итоге на бульваре вместо торщеров 1950-х годов установили новые типовые фонари, а исторический узор был заменен обычной плиткой, которую положили с зазорами и щелями.

Возможно, новым архитектурным идеям довольно сложно пробиться сквозь годами отлаженную систему отработки городского заказа никому не известными фирмами, привыкшими работать с типовыми формами и материалами. А в архитектуре и вовсе не представлялось случая хоть как-то проявить свежие новаторские идеи.

Но, может, с ними и не стоит спешить: как показали последние сто лет, каждая новая власть в Москве слишком рьяно пытается изменить город, заставив его подчиниться новой идеологии, будь то построение столицы мирового коммунизма, рыночная демократия или глобальный космополитизм, так и не попробовав понять, чего же хочет сам город.

Ирина Фильченкова

ЗИМНЯЯ СКАЗКА

реклама

АКЦИЯ

DOMINION

ДОМ С ДАНОМ

DOMINION

ГАРМОНИЯ СТИХИЙ

УНИКАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
м. Университет

- Охраняемая территория 15 га
- Особые условия по машиноместам
- Гибкая рассрочка
- Льготная ипотека **ВТБ24**
ВТБ 24 (ЗАО), Генеральная лицензия Банка России № 1623

ИНТЕКО

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

МАГИСТРАТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью

Срок проведения акции с 01 декабря 2012 г. по 28 февраля 2013 г. Подробности об акции можно получить по тел.: (495) 232-08-08

домфутурология

Мода на зеленое

энергоэффективность

Мировая мода на энергоэффективность плохо приживается в России, а проекты «зеленых» домов можно пересчитать по пальцам. И дело тут не в низкой экологической сознательности населения, а во вполне объективных экономических причинах. Экоддома, построенные по западным стандартам, не окупаются, хотя отдельные «зеленые» технологии все-таки эффективны.

Активные и пассивные

Для начала разберемся, какими бывают энергоэффективные здания. Пассивный дом максимально утеплен, оснащен низкоэмиссионными окнами и зачастую системой рекуперации тепла — все для того, чтобы свести потребление тепла к минимуму. В противовес пассивным бывают еще и активные дома. Они не так хорошо изолированы от внешнего мира, зато сами производят энергию с помощью солнечных коллекторов и батарей. В идеале активный дом вырабатывает не меньше энергии, чем потребляет. Тогда он называется «нулевым».

Может показаться, что это не для наших широт. Но «нулевые» дома имеются и в Финляндии с Канадой. Например, финский IEA5 Solar House в Питтарсари, на восемь градусов севернее Москвы. До 2010 года это был просто дом с низким энергопотреблением, а после реновации и оснащения дополнительными солнечными батареями стал «нулевым». Канадский город Эдмонтон, столица провинции Альберта, на 2 градуса южнее Москвы, но климат холоднее. Это не помешало Канадской государственной жилищно-ипотечной корпорации в 2006-м выстроить в предместье Эдмонта дом с положительным энергобалансом. Лишнее электричество здание продает в энергосети. В случае нехватки, наоборот, покупает. Но излишков больше: набирает 620 кВт•ч в год. Впрочем, в России продажа излишков энергии невозможна по юридическим причинам.

«Проблема в нормативном законодательстве и технических особенностях, — объясняет советник генерального директора ОАО МОЭСК Олег Носков. — В России в соответствии с ТП РФ №861 и ФЭ №35-ФЗ имеются объекты потребления электроэнергии, объекты по ее производству и объекты электросетевого хозяйства. Если объект одновре-

менно является и потребителем, и производителем энергии, то и категория необходима соответствующая».

Иными словами, при нынешней нормативной базе хозяину «нулевого» дома пришлось бы регистрироваться как производитель электричества, платить за технологическое присоединение и утверждать тариф для продажи энергии в сеть. В общем, делать все то, что приходится делать владельцу электростанции.

Российские проекты

Чисто технических препятствий для максимально энергоэффективных домов в российском климате нет. Однако таких проектов в нашей стране минимум, и даже до стандартов пассивного дома они не дотягивают, а о «нулевом» энергопотреблении и говорить не приходится.

Самый свежий якобы пассивный проект — дом в селе Шава Нижегородской области. «Якобы» потому, что, несмотря на сертификацию этого здания российским Институтом пассивного дома, расход тепловой энергии в нем превышает пассивный стандарт более чем вдвое. Для поддержания температуры внутреннего воздуха +20°С, дому нужно 33 кВт•ч на каждый квадратный метр в год. При этом здание получилось весьма дорогим. При площади 162,5 кв. м оно обошлось застройщику более чем в 11 млн рублей.

Другой проект, пошедший по «пассивному» пути, еще сильнее не дотягивает до идеала. Дом Green Balance, возведенный компанией — производителем минерального теплоизолятора Rockwool в Одинцовском районе Подмосковья, требует для своего обогрева 63 кВт•ч на квадратный метр в год. Зато он оказался гораздо дешевле своего нижегородского собрата. В Rockwool уверяют, что четырехэтажное здание



Даже если «активный» дом вырабатывает лишнюю энергию, продать ее в России невозможно из-за юридических препятствий ФОТО PHOTOPRESS

площадью 207,5 кв. м обошлось всего в 4,5 млн рублей. Причем применение энергоэффективных технологий увеличило стоимость строительства на 14,5%, то есть на 652,5 тыс. рублей. Есть у Rockwool и еще один аналогичный проект в Набережных Челнах. Чуть дороже, но и более эффективный с точки зрения экономии тепла.

Активный дом в России пока построен только один — в поселке «Западная долина» Нарофоминского района Подмосковья. Его совместными усилиями возвели компания «Загородный проект», ныне переименованная в RDI, и производитель мансардных окон VELUX. Эти автоматические окна играют немалую роль в сохранении тепла. Кстати, характерная для России ситуация: строительством большинства энергоэффективных домов занимаются не столько девелоперы, сколько производители «зеленых» стройматериалов и комплектующих.

Активный дом оказался вполне энергоэффективным (38 кВт•ч на квадратный метр в год), но баснословно дорогим. Здание площадью 230 кв. м обошлось в 37,5 млн рублей. В прошлом году та же команда застройщиков провела архитектур-

ный конкурс «Активный дом 2012». Проект-победитель планировалось воплотить в виде еще одного энергоэффективного подмосковного коттеджа. Но его реализация сейчас заморожена.

Еще один необычный «зеленый» дом построил своими руками Алексей Морозов, глава маленькой фирмы FREEDOM. Теперь он продает комплекты для самостоятельной сборки таких же домов и даже находит покупателей. Потребность такого дома в тепле — менее 40 кВт•ч на квадратный метр в год. Очень неплохо, особенно при стоимости порядка 20 тыс. рублей за 1 кв. м. Секрет дешевизны — в строительстве стен из соломенных брикетов. Солома — весьма модный среди западных фанатов «зеленых» технологий материал. В принципе такие дома люди чаще всего возводят своими руками. И даже на Западе соломенные здания — удел активистов-экологов, а никак не предмет массового домостроения. Вряд ли стоит ждать, что в России они займут серьезный сегмент рынка.

Спрос

А есть ли шанс у более привычных «зеленых» зданий?

«Все разговоры насчет поклонников энергоэффективного жилья сильно преувеличены, — убежден Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villa-

gio Estate. — Никакого интереса к подобного рода технологиям я не вижу. С начала прошлого года в моей практике был всего лишь один случай, когда покупатель спросил, строим ли мы энергоэффективные дома, причем это не было его главным требованием».

Даже те, кто сам участвовал в строительстве «зеленых» домов, высказываются довольно сдержанно.

«На сегодняшний день людей, задумывающихся о бережном отношении к природе и о том, как это можно воплотить в своем будущем доме, не так много, — комментирует Алексей Гусев, коммерческий директор компании RDI. — От общего объема спроса это 10–15%».

Работающие в России иностранные компании тоже понимают особенности российского отношения к экологии.

«В Финляндии начиная с 2008 года наш концерн строит только энергоэффективные дома, — рассказывает первый вице-президент бизнес-сегмента «Международные услуги по строительству» концерна ЮИТ Теemu Хеллполайнен. — Но в нашей работе мы всегда ориентируемся на запросы клиентов, а они пока не готовы переплачивать за энергоэффективность их будущего дома».

Окупаемость

На самом деле окупаемость энергоэффективных домов в принципе под вопросом. «В теории энергоэффективные дома позволяют экономить электроэнергию до 30–40%, но сроки возвращения инвестиций могут растянуться не на один десяток лет, — считает Павел Трейвас. Давайте посчитаем. Дополнительные затраты на энергоэффективность в «зеленом» доме составляют 15–35% от общей стоимости проекта. Такие цифры приводят участники рынка. Норматив расхода тепла, которым пользуются московские коммунальщики, составляет 0,016 Пкал на 1 кв. м в месяц. Будем считать, что столько и потребляет среднестатистический дом. Если считать в привычных для «зеленых» застройщиков киловатт-часах и учесть семимесячный отопительный сезон, то получится примерно 130 кВт•ч на 1 кв. м в год. То есть примерно в два-четыре раза больше, чем потребляют описанные выше экоддома. Для стандартного 200-метрового дома за год набирает 26 тыс. кВт•ч на одно только отопление. Такого же размера энергоэффективный дом, потребляющий 35 кВт•ч на 1 кв. м в год, потребует только

7 тыс. кВт•ч. Разница налицо, но какова она в деньгах? Предположим, в поселке есть магистральный газ. Если взять действующие тарифы, удельную теплоту сгорания газа и не забыть про КПД котла, то получится примерно 45 коп. за 1 кВт•ч тепла. Легко подсчитать, что вся разница в отоплении обычного и энергоэффективного домов составит 8,5 тыс. рублей в год. Как мы видим на примере довольно скромного дома Rockwool, затраты на дополнительную теплоизоляцию почти на два порядка выше. А на столетие вперед даже самый рачительный строитель обычно не закладывает.

Возьмем другой полюс — отопление электричеством, самое в российских условиях затратное. Возьмем и самый дорогой тариф — одноставочный для городского населения. Тогда за год стоимость отопления двух домов будет отличаться на 68 тыс. рублей. Сумма серьезная, но даже при таких платежах дополнительные затраты на экодом окупятся лишь через 15–20 лет. Причем речь идет о совсем незначительном хозяине, который просто топит дом электричеством вместо того, чтобы поставить тепловой насос или, скажем, твердотопливный котел.

«В России широко распространено мнение, что энергоэффективные технологии означают применение или разработку совершенно новых приборов и устройств, — констатирует Теему Хеллполайнен. — На деле даже внесение незначительных изменений в конструкцию зданий, например дополнительное утепление фасада и установка качественных окон, может сделать дом более энергоэффективным и тепло-сберегающим».

«Кстати, по нашим исследованиям, большинство людей считают, что мероприятия по энергосбережению гораздо дороже, чем они есть на самом деле, — объясняет Олег Панитков, директор по развитию компании VELUX. — До 50% энергосбережения можно добиться только за счет архитектурных решений, что, в свою очередь, может ничего не стоить с точки зрения затрат на материалы или технологии».

В общем, отдельные «зеленые» технологии и решения прекрасно окупают себя в российских условиях. Они будут развиваться и дальше. А вот целые экоддома по последнему слову западной мысли никакого экономического смысла пока не имеют. По крайней мере до тех пор, пока у нас есть дешевый газ.

Никита Аронов

УЛОЖИЛИСЬ В 4 500 000 Р?

ТАУНХАУС
ПО ЦЕНЕ КВАРТИРЫ!

ПЯТНИЦКОЕ ШОССЕ,
10 КМ ОТ МОСКВЫ

БЕЛЫЙ
ГОРОД

САБИДОМ
Здесь ваш дом

(495) 666 20 79
WWW.SABIDOM.RU



ООО "Сабидом" с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте: www.sabidom.ru