

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 19 июня 2014 №29

kommersant.ru

4 Почему запрет на курение в отелях увеличит эффективность частных инвестиций в недвижимость

7 Чем рискуют покупатели земельных участков с обязательным подрядом

9 Как получить гарантированный доход при сдаче в аренду своей недвижимости



Еще совсем недавно объявление проекта экологичным было лишь маркетинговым ходом, отличавшим его от остальных, однако в последнее время ситуация меняется — на рынке уже появились жилые проекты, соответствующие критериям экологичности. Но за квартиры или дома в таких проектах покупателям придется заплатить на треть больше.

В борьбе за эко

— сертификация —

Основные критерии

По словам руководителя аналитического центра ОПИН Дениса Бобкова, на рынке недвижимости критерий экологичности размыт. С одной стороны, девелоперы активно «продают экологию», зачастую делая ставку на природные достоинства территории, с другой стороны, пока нет четко прописанных нормативов.

«Покупатели же ориентируются на предложение, и немногие знакомы с системой оценки экологичности проектов», — говорит эксперт. По словам управляющего директора ZIP Realty Евгения Скоморовского, в российской практике термин «экологичность» долго использовался в основном в маркетинговых целях и понимали под ним в городском жилье использование вентилируемых фасадов, а на загородном рынке — деревянную архитектуру, клееный брус или шире: просто любые естественные материалы. «Чаще всего обращают внимание на материалы, применяемые в строительстве, начиная от качества бетона и кирпича и заканчивая внутренней отделкой», — говорит руководитель отдела городских продаж департамента жилой



недвижимости Knight Frank Ольга Тараканова. Однако в действительности критериев экологичности строительства гораздо больше.

«Понятие экологичности включает в себя множество составляющих — это и уровень шума, и наличие загрязнений в воздухе, и еще огромное количество усло-

вий. Именно поэтому сегодня все больше людей стремится приобрести дом там, где так хорошо дышится после загазованных улиц мегаполиса», — говорит генеральный директор московского представительства «Росса Ракенне СПб», эксклюзивного дистрибутора компании Honka в России, Александр

Львовский. Например, загородные комплексы должны быть органично вписаны в природную среду, но при этом иметь развитую инфраструктуру как внутри, так и за пределами проекта, объясняет он. «Экологичная недвижимость — это недвижимость, которая была возведена на основе принципов

качественного строительства с минимальным негативным воздействием на окружающую среду и применением энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий», — уточняет руководитель департамента жилой недвижимости компании Welhome Жанна Лебедева.

Дача частями

— ипотека —

Приобрести в ипотеку домик в деревне все еще непросто: банки по-прежнему настороженно относятся к загородной недвижимости. Труднее всего убедить банк кредитовать покупку дачи или просто земельного участка: такие объекты считаются наименее ликвидными. Проще всего получить кредит на недвижимость в коттеджном поселке у застройщика, аккредитованного банком. К этому стоит добавить, что ставки по кредитам на загородную недвижимость будут выше, чем по «городским» кредитам.

Загородные расценки

По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), в настоящее время ставки по приобретению индивидуального жилого дома у топ-10 лидеров составляют в среднем 13–14%. При этом уровень ставок по рублевым ипотечным кредитам, выданным в течение марта, составил 12%, что на 0,9 п. п. ниже уровня марта 2013 года. Первоначальный взнос в среднем составляет 30%. За последние шесть месяцев, указывают в АИЖК, ставки не менялись. «В основном ставки на покупку загородной недвижимости примерно на 0,5–0,75 процентного пункта выше ставок по кредитам на квартиры, также повышаются и требования к первоначальному взносу, который в большинстве случаев составляет от 30%, — констатирует начальник управления развития программ ипотечного кредитования Нордеа-банка Ирина Ступаева. — Средняя сумма кредита — приблизительно 4 млн руб.»

У Сбербанка действует специализированная программа кредитования загородной недвижимости, рассчитанная на приобретение или

строительство жилого дома, дачи или других строений потребительского назначения. Ставки по программе составляют 12,5–13,5% годовых для обычных клиентов, для зарплатных заемщиков ставка на 0,5% годовых ниже. Покупку готового жилого дома с прилегающим к нему земельным участком ВТБ 24 кредитует по стандартной программе на покупку готовой недвижимости, рассчитанной в том числе на квартиры. Ставки по этой программе при уровне первоначального взноса больше 20% — 12,5–13,25% годовых, если заемщик вкладывает от 10% до 20% собственных средств, ставка увеличивается на 0,6 процентного пункта. Райффайзенбанк предлагает ипотечные кредиты на покупку коттеджа, жилого дома с земельным участком на вторичном рынке, ставки по кредиту в рублях для новых незарплатных клиентов банка составляют 12,5–13,75% годовых. Юникредит-банк готов кредитовать покупку дачи под 13,25–14% годовых в случае фиксации на весь срок кредитования. Кредит на готовую квартиру обойдется в этом банке в 12,5–13,25% годовых.

Несмотря на то что ставки загородных кредитов в целом не сильно превышают ставки на готовую городскую недвижимость, ипотеку для покупки таких объектов привлекают реже. «Доля ипотечных сделок на московском рынке загородной недвижимости пока еще не является высокой и составляет около 12%, — говорит начальник управления развития розничного бизнеса банка ИТБ Антон Замятин. — При этом основная часть ипотечных кредитов на покупку загородной недвижимости — это таунхаусы (до 90%). Участники рынка объясняют эту ситуацию осторожным отношением банков к предмету залога по кредиту.

с6

с5



ЛАЙНЕР
Дом на Ходынке

ЛЕГКИ НА ПОДЪЕМ! ЦЕНЫ от 5,2 млн руб.



**ХОДЫНКОЕ
ПОЛЕ**



реклама



МАГИСТРАТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
ООО «МАГИСТРАТ», УСЛУГИ ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ
СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

+7(495) **232-08-08**



liner-dom.ru
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ

ДОМ ЦЕНЫ

Покупатель устал

В мае на московском рынке новостроек все происходящее зависело от бюджета сделки. В сегментах эконом и комфорт покупатели, всю зиму сметавшие все подряд, весной, похоже, выдохлись и отправились на каникулы. Зато в высокобюджетных сегментах оживление и спрос только нарастали, и пока не похоже, чтобы этот процесс начал тормозить, даже если учитывать наступивший сезон отпусков.

— город —

Рост бюджетного

Майские праздники традиционно стали затишьем, после которого на одних строящихся проектах наступила летняя тишина, а на других руководство пересматривает график отпусков сотрудников, потому что малым составом с увеличившимся покупательским потоком справиться будет невозможно.

В бюджетных сегментах все участники отмечают снижение спроса и одновременно уменьшение объема предложения, несмотря на выход новых объектов. В «Метриум Групп» подсчитали, что по итогам мая объем предложения на первичном рынке массового жилья составил около 5,2 тыс. квартир в 54 корпусах. И даже с учетом выхода новых корпусов (квартал №5 в жилом комплексе «Некрасовка-Парк») предложение по сравнению с апрелем снизилось на 0,2%, а если этот новый объем не учитывать, то абсолютная убыль составила 7,7%.

В ГК МИЦ объем считают в квадратных метрах и говорят, что если жилья и апартаментов комфорт-класса действительно стало меньше, на 4,3% и 1,2% соответственно, то экономсегмент, напротив, вырос, причем сразу на 25,3%. А вот в «МИЭЛЬ-Новостройках» снижения объемов предложения не заметили, и даже на-

оборот. «В мае объем предложения вырос за счет выхода в сегменте эконом нового объема квартир», — утверждает Софья Лебедева, генеральный директор компании.

Вслед за спросом

В любом случае большинство участников рынка бюджетных новостроек сходятся во мнении, что при отсутствии ажиотажного спроса цены в бюджетных сегментах просели вместе с объемами. Аналитики «Метриум Групп» считают, что снижение составило менее 1%, в ГК МИЦ полагают, что это справедливо только для комфорт-класса, а вот эконом с выходом новых корпусов в целом подешевел куда серьезнее — на 11,2%.

Эксперты агентства недвижимости «Азбука жилья» подсчитали, что снижение средней цены в комфорт-классе составило 1,9%, а в экономсегменте — 4,1%. В «МИЭЛЬ-Новостройках» текущую ценовую ситуацию осторожно характеризуют как стагнацию, а вот в ФСК «Лидер» заметили даже повышение средней цены — но правда, не более чем на 1%.

Подводя итоги мая, Мария Литвинская, генеральный директор «Метриум Групп», говорит, что снижение спроса было ожидаемым, ведь нельзя же рассчитывать на то, что ажиотаж будет длиться вечно. «Пик активности на рынке массового жилья, свя-

занный с нестабильной экономической и политической ситуаций, миновал», — рассуждает эксперт. В то же время обвала на рынке не случилось, он просто стабилизировался, вернувшись в апреле — мае к своим средним показателям.

Хотят элитное

Куда любопытнее обстоят дела в высокобюджетных сегментах. И застройщики, и риэлторы, специализирующиеся на сегментах бизнес и премиум, все как один рапортууют о взрывном эффекте этой весны, которого никто не ожидал, и нехарактерном мае, когда обычно из Москвы все уезжают и сделок поэтому мало, а в этот раз все происходит с точностью до наоборот.

Например, Екатерина Румянцова, председатель совета директоров Kalinka Group, рассказывает, что с начала года на элитном рынке зафиксировано 220 сделок, из которых 42 пришлось на май. «В прошлом году в этом месяце прошло только 30 сделок, так что разница с 2013 годом составила 40%», — говорит эксперт. Если же сравнивать периоды с января по май прошлого года и нынешнего, то в этом году рост составил 29,4%.

Так что, выходит, последний месяц весны в этом году выдался совершенно нетипичным. И что уж совсем нехарактерно для столичного рынка, активность покупателей не только

продолжается всю весну, но и перекинулась на июнь. При этом в Kalinka Group отмечают, что сегодняшний покупатель гораздо быстрее принимает решение, выходит на переговоры и сделки.

Рекорды на местах

В отдельных высокобюджетных девелоперских проектах именно май стал неожиданно урожайным месяцем. Например, Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group, рассказывает, что за май по проекту «Лица» зафиксировано максимальное количество обращений в компанию за текущий год. «По сравнению с мартом 2014 года число заявок увеличилось в полтора раза», — уточняет эксперт.

Городские новостройки премиум-класса в Подмоскowie, появившиеся относительно недавно, также вызывают повышенный интерес клиентов. Денис Бобков, руководитель аналитического центра ОПИН, удивлен: количество сделок за последний месяц в жилом комплексе «Парк Рублево» выросло на 40%. «Это рекордные показатели покупательской активности для мая», — считает эксперт.

В бизнес-классе интересуются как инвестиционно привлекательными объектами, которые находятся на стадии строительства и имеют потенциал роста цены, так и готовыми объектами, которые вряд ли существенно подорожают в ближайшем будущем. Так, например, Екатерина Фонарева, коммерческий директор корпорации «Баркли», отмечает, что в Barkli Park в мае была продана последняя квартира, а в новом проекте Barkli Residence в стадии строительства первого наземного уровня реализовано уже 44% квартир.

Дешевое раскупили

Объем предложения в премиум-классе, по мнению аналитиков Welhome, в мае сократился на 2–4% и составил порядка 1 тыс. квартир и около 900 апартаментов. Однако если посмотреть весь период с начала года, то рост объема предложения в сегменте составил 16,1%, говорят в Kalinka Group.

А поскольку в 2014 году анонсировано открытие продаж в восьми элитных проектах, среди которых Bruse Boutique Apartments, Щетининский пер., д. 4/2 и другие, то это, несомненно, приведет к дальнейшему увеличению объема предложения, считает Анастасия Могилатова, генеральный директор Welhome. С этим согласны в Knight Frank: Ольга Ясько, директор департамента аналитики компании, оценивает грядущий рост объема более чем в полтора раза.

Касательно цен в элитном сегменте, они не просели, как в бюджетных сегментах, а, напротив, поднялись, причем, как утверждают аналитики Intermark Savills, в мае текущего года был поставлен новый ценовой рекорд. «Впервые за посткризисные годы среднерыночная цена на первичном рынке элитного жилья поднялась до \$19 850 за квадратный метр», — говорит Дмитрий Халин, управляющий партнер компании. Этот подъем, по его мнению, с одной стороны, объясняется вымыванием с рынка относительно недорогих предложений, а с другой — тем, что многие застройщики повысили цены в связи с переходом на новую стадию строительства.

Летние вложения

Среди инвестиционно привлекательных объектов мая есть как строящие-

ся жилые комплексы бюджетного сегмента, так и проекты класса премиум.

В Kalinka Group рассказывают о двух новых майских объектах: это два комплекса апартаментов. Один из них, «Остоженка, 12», совсем небольшой: его общая площадь составляет всего 3 тыс. кв. м, а цены варьируются от \$18 тыс. до \$20 тыс. за 1 кв. м. Второй комплекс находится на Большой Полянке, 44, общая площадь составит 40 тыс. кв. м, а цены намного разнообразнее: от \$9,7 тыс. до \$22 тыс. за 1 кв. м. Инвестиционную доходность «Остоженки, 12» эксперты прогнозируют на уровне инфляции, то есть 7–10%. Объект на Полянке привлекательнее: здесь можно зарабатывать до 15%.

В ФСК «Лидер» провели мониторинг новых объектов массового сегмента и нашли один-единственный, где можно приобрести жилплощадь дешевле 2 млн руб. Речь идет о малоэтажном жилом комплексе «Марусино Forest», расположенном между Егорьевским и Носовихинским шоссе. Студии площадью от 26,8 кв. м здесь можно купить по стоимости от 1,47 млн руб., а однокомнатные квартиры площадью от 31 кв. м выставлены на продажу по цене от 1,7 млн руб.

В целом городской рынок нового жилья дает повод для оптимистичных прогнозов на осень, но, конечно, только в том случае, если покупательная способность населения не продолжит снижаться, как это происходило в первой половине года. И если экономике в целом не ждут новых потрясений вроде резко возросших налогов или новых военных действий на соседних территориях, то новый деловой сезон ожидается весьма активным.

Владимир Абакумов

Непредсказуемая стабильность

— загород —

Загородный рынок, который зимой лихорадило вместе с городским, к весне пришел в задумчивое состояние, а на майские праздники и вовсе замер. Летом ожидается затишье, а вот прогнозов на долгосрочную перспективу нет почти ни у кого. Неудивительно, что девелоперы пригото-

лись в течение летних месяцев заманивать покупателей в поселки акциями и спецпредложениями.

Страхи покупателей

Эксперты расходятся во мнениях относительно состояния рынка и покупательской активности в мае. Одни говорят: звонки идут, сделки есть, сегодня лучше, чем вчера. Другие фиксируют спад продаж и

вслед за покупателями настроены довольно пессимистично.

По словам риэлторов, клиенты на просмотрах нередко высказывают самые разные опасения вплоть до тех, что в стране могут закрыть границы, запретить доллар или ввести талоны. Вряд ли такие настроения вкупе с разнообразными ежедневными новостями могут способствовать спокойному и взвешенному принятию ре-

шений, в особенности если речь идет о высокобюджетных сегментах.

«Все ждут хоть чего-нибудь помимо удручающей стабильности», — делится наблюдениями Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости компании Vesco Realty. — Стабильно принимаются удивительные законопроект, не контролируется инфляция, то и дело случаются оригинальные выходы на геополитической арене».

«Рынок элитной загородной недвижимости Подмоскowie находится в хорошей форме», — возражает коллега Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed. — В мае прошли сделки на несколько десятков миллионов долларов на традиционной популярной Рублевке». Таких сделок было немного всегда, но они были, есть и будут, несмотря на кризисы в сопредельных государствах и неспокойную обстановку в мире, делает вывод эксперт.

Некоторые участники рынка склоняются к той точке зрения, что покупатели все еще не вернулись с майских праздников. Владимир Яхонтов, управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородной недвижимости», в свою очередь, считает, что скорее «не вернулись» банки. «Сегодня по разным проектам от 30% до 60% сделок в сегменте до 20 млн руб. совершается с участием ипотеки», — рассказывает эксперт. — И в мае банки очень долго рассматривали заявки на получение ипотечных кредитов». Так что заключение примерно 30% договоров купли-продажи было перенесено на июнь.

Конечно, оглядываясь на май, можно сказать, что было некоторое снижение по сравнению с взрывной активностью покупателей в марте и апреле, вспоминает далее господин Яхонтов. «Тогда по одному из наших проектов мы получали около 1,5 тыс. звонков в день, в то время как обычно их число составляло от 900 до 1 тыс. в месяц», — рассказывает эксперт. — В мае было около 800 обращений».

Миллионные скидки

На рынке загородной недвижимости бизнес- и особенно премиум-класса сейчас правит бал вторичное предложение. Его объем в элитном сегменте, по данным Илья Менжунова, директора департамента загородной недвижимости компании «Метриум Групп», составляет примерно 1,6 тыс. объектов. «С начала года он рос ежемесячно примерно на 1–2%», — добавляет эксперт.

О росте предложения в премиальном сегменте сообщают и в других компаниях. В Blackwood считают, что он вырос за год на 40%, а в Vesco Group прирост числа одних только коттеджей (ведь есть еще таунхаусы и апартаменты) оценивают в 54%. Видимо, в связи с последними событиями на финансовых рынках продавцы осознали необходимость, а также реальную возможность наконец продать свои объекты и заодно снизили ценник. «Появляется много новых интересных домов, о которых

раньше за такие деньги никто и не мечтал», — делится наблюдениями госпожа Панова.

О снижении цен и всевозможных акциях регулярно объявляют и девелоперы, желающие подстегнуть основной спрос на своих объектах. Например, в конце мая компания Villagio Estate объявила о готовности продать пять премиальных таунхаусов в своем поселке Park Avenue со скидкой 2 млн руб. Минимальная цена лота, таким образом, составит 18,8 млн руб.

О готовности идти навстречу покупателю, делая ему щедрые спецпредложения, заявляют и в ОПИН, ведь лето — благодатный сезон для рынка загородной недвижимости. Наталья Картавцева, заместитель генерального директора компании, надеется на более высокую активность и интенсивные процессы, нежели в зимние месяцы.

80 на 20

Новые элитные проекты в ближнем поясе Подмоскowie выходят по одному в год, так что тем, кто ищет отличный дом со всеми удобствами за \$1 млн, остается просматривать частные объявления или рассмотреть оставшиеся предложения в уже существующих поселках. Правда, эксперты говорят, что большинство из них не удовлетворяют требованиям покупателей.

«Около 80% предложений — это завышенные цены, неоднородное окружение, неудобные планировки или неудачная локация», — считает Антон Гололобов, директор по маркетингу компании Villagio Estate. Как результат в подавляющем большинстве поселков продажи идут не самым лучшим образом, а максимальное число сделок генерируют 20% проектов, заключает эксперт.

На этом фоне компания решила наконец вывести на рынок проект, над которым велась работа в течение нескольких последних лет и в который за это время успели вложить 2 млрд руб., — «Ренессанс Парк». Он расположен на 19-м км Новорижского шоссе, насчитывает 312 участков, часть из которых будет застроена девелопером самостоятельно, так что через некоторое время здесь может быть приобретены и готовые дома. А пока цена предложения начинается от \$1,4 млн за доминирующее участком площадью 20 соток.

Только для ПМЖ

Эксперты консалтинговых и риэлторских компаний откликнулись на выход нового проекта по-разному. Так, Илья Менжунов считает, что он будет пользоваться спросом из-за удачного расположения, а также ввиду того, что в соседних конкурирующих поселках осталось крайне ограниченное количество ликвидных предложений, а новых объектов в данной локации не появляется.

Анастасия Могилатова, генеральный директор компании Welhome, предполагает, что уровень цен на момент завершения основного объе-

ма работ и ввода поселка в эксплуатацию может вырасти на 15–20%. Однако, напоминает она далее, не стоит забывать, что рынок загородной недвижимости малолитвидный, и особенно это касается элитного сегмента. «Чем выше бюджет сделки, тем сложнее найти покупателя», — полагает эксперт. Поэтому основной объем спроса в данном сегменте приходится на клиентов, рассматривающих недвижимость для собственного проживания, а не для инвестиционных целей.

Парадоксы апартаментов

Что касается цен, то, по данным Vesco Group, в премиальном сегменте они продолжают плавно снижаться на все виды объектов. Даже стоимость земли, которая демонстрировала в последнее время рост, в мае упала на 8%, до 1 млн 885 тыс. рублей за сотку. Коттеджи подешевели на 4,5% и теперь оцениваются в 163,5 тыс. руб. за 1 кв. м.

Таунхаусы премиум-сегмента за прошедший месяц снизились в цене незначительно, на 1,3%, и стоят теперь 135 тыс. руб. за 1 кв. м. Чуть больше, на 2,6%, до 168,6 тыс. руб. за 1 кв. м, подешевели апартаменты, которые в то же время, безусловно, пользуются повышенным спросом. Не зря же объем предложения в этом секторе рынка снизился на рекордные 88% за год и на 25,8% всего за месяц.

Кстати, в этот же период в бизнес-классе дешевели только коттеджи — и то всего на 1,9% за месяц, до 83,2 тыс. руб. за 1 кв. м. Таунхаусы и апартаменты в бизнес-классе, напротив, немного прибавили в цене — правда, совсем незначительно, на 0,48% и 0,28% соответственно. Интересно отметить, что квадратный метр в апартаментах бизнес-класса значительно дороже коттеджного и оценивается в 106,1 тыс. руб.

Вперед, в стагнацию

Эксперты между тем полагают, что ценовая ситуация в среднесрочной перспективе останется на том же уровне, что и сейчас. «Цены вряд ли будут расти, и связано это с затовариванием рынка», — полагают в «Метриум Групп».

Эту же точку зрения поддерживают в Tweed. «Думаю, стабильность в сделках и стагнация цен — ближайший тренд на рынке элитной загородной недвижимости», — говорит Алексей Артемьев. Более пессимистично настроена Евгения Панова: «Рынок замер в ожидании осенних продаж, но, в отличие от прошлых лет, иллюзий относительно активизации спроса мы уже не питаем».

Тем не менее, как говорит Илья Менжунов, сейчас ежемесячно продается примерно 0,7–0,8% от общего количества объектов и к осени эта цифра может достичь до 1,5%, «если ситуация в стране останется стабильной, без усиления негативных факторов». Другими словами, если границы не закроют и талоны не введут. Что ж, будем надеяться.

София Авхледиани



VILLAGIO
ESTATE

PARK AVENUE

ТАУНХАУСЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

Только 2 летних месяца на таунхаусы в поселке премиум-класса Park Avenue действует специальное предложение: просторные загородные резиденции можно приобрести с выгодой 2 млн рублей.*

Park Avenue — современный поселок на Новой Риге, построенный в стиле модных европейских кварталов. В поселке возводятся комфортабельные таунхаусы с просторными террасами, панорамным остеклением и эксклюзивной внешней отделкой. Проект удостоен премии «Поселок года 2013» в номинации «Лучший поселок таунхаусов».

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ | WWW.PARK-AVENUE.SU

(495) 974 0010

*Акция действует с 20.05 по 20.07.2014. Подробнее на www.park-avenue.su

ДОМ ЦЕНЫ

Далеко от Москвы

Рынок жилых новостроек в крупных российских городах по темпам роста не отстает, а в некоторых случаях и опережает столичный регион. В то же время некоторые местные особенности дают возможность расторопному инвестору заработать на вложениях в региональные новостройки не меньше, а даже больше, чем на московских и подмосковных инвестициях. Впрочем, консервативные московские покупатели в другие города пока не спешат, и этим тоже можно воспользоваться, считают эксперты.

— регионы —

Неспешный ажиотаж

Этой зимой, когда Центробанк начал отзыв лицензий у своих подопечных, а доллар и евро резко взлетели вверх, у напуганных происходящим столичных инвесторов был отличный шанс, который они массово прозевали, сосредоточившись на покупке квартир в Москве и Подмосковье. Шанс назывался «вложения в региональные жилые объекты», и те, кто все-таки рискнул его использовать, не прогадали: ажиотажный спрос на жилье в некоторых городах наблюдался с задержкой на месяц-два, если сравнивать с Москвой.

«Если в Москве и области пик продаж из-за колебаний курса рубля и нестабильности в банковской сфере пришелся на февраль—март, то в Геленджике самыми «урожайными» были март и апрель», — отмечают в ФСК «Лидер». На эти же месяцы пришелся пик спроса на жилье и в Казани, рассказывают в компании ЮИТ.

Отчасти это явление связано с тем, что местный покупатель все же раздумывает о покупке дольше, чем в Москве, говорят эксперты. А в курортных городах весенняя волна покупателей также растет с приближением сезона, к которому ряд покупателей спешит обзавестись своим жильем.

Правда, медлят не все. Другие города, например Тюмень и Ростов-на-Дону, не сговариваясь, продемонстрировали пиковые значения роста продаж в жилых объектах одновременно с Москвой.

Панчический спрос

А самым ранним и одновременно самым ярким в минувшем деловом сезоне стал всплеск покупательского спроса в Туле, где главным драйвером послужил отзыв лицензий крупнейшего регионального банка «Первый экспресс» в октябре 2013 года.

«Закрывание банка вызвало серьезную панику среди вкладчиков Тульской области», — рассказывает генеральный директор компании «Ин-Групп» Александр Велигодский, — а это, в свою очередь, привело к резкому скачку продаж жилья». Свои наблюдения эксперт подтверждает цифрами — так, в декабре прошлого года на объектах компании было продано 176 квартир, в январе — 146, а в феврале — 94. И только с марта спрос вернулся на обычный уровень — 40–60 квартир в месяц.

Самой «неконвертируемой» среди остальных стала бурная волна покупательского интереса к социальным объектам, которая покатила на риэлторов и девелоперов сразу после окончания Олимпиады. «Многие покупатели откла-



Район «Академический» в Екатеринбурге — самый крупный в России проект комплексной застройки

дывали приобретение недвижимости в городе из-за негатива в отношении Сочи, который обострился в преддверии проведения Игр-2014, — рассказывает Евгения Старкова, директор по маркетингу компании MR Group. — По завершении этого знакового события мы получили шквал звонков от потенциальных покупателей, их стало на 25% больше по сравнению с аналогичным показателем прошлого года и на 38% — по сравнению с четвертым кварталом 2013 года.

Однако ажиотаж не сильно отразился на сделках, продолжает эксперт. Это связано в том числе со спецификой приобретения курортной недвижимости: звонки и просмотры объекта, как правило, конвертируются в сделки в течение полугодия.

Район как город

Архитектурный облик многих российских городов оставляет желать лучшего: до сих пор в некоторых областных центрах ветхие деревянные постройки соседствуют с типовыми панельными домами советского периода и точечными объектами застройки конца 1990-х — начала 2000-х годов. Поначалу на этом фоне новые объекты смотрелись, как минимум, инородно.

Однако в последние годы города один за другим постепенно стали

преображаться — не в последнюю очередь благодаря проектам комплексного освоения территорий (КОТ). Генеральный директор портала «Мир квартир» Павел Луценко рассказывает о появлении мега-проектов, которые больше напоминают новые города, чем отдельные районы.

Самый большой российский проект КОТ — «Академический» в Ленинском и Верх-Исетском районах Екатеринбурга, занимающий площадь 1,3 тыс. га. «Высотные кварталы там возводятся с 2006 года, а всего там будет построено до 9 млн кв. м жилой недвижимости», — говорит господин Луценко. На этом фоне самый крупный аналогичный проект столичного региона «Сколково Парк» со своими 500 га выглядит, скажем так, младшим братом екатеринбургца.

Обгоня столицы

Подобные проекты существуют и в других городах. Дмитрий Шпилов, первый вице-президент ГК Fedeco, говорит о тенденции роста городских агломераций в Орле и Тамбове, а Александр Велигодский — о новой комплексной концепции освоения городских и пригородных территорий в Туле.

Но всех обещает догнать и перегнать Красноярск, где, по свидетельству Павла Луценко, предполагается построить два города-спутника, рассчитанных на 250 тыс. человек, причем площадь первого из них, запланированного к возведению между селами Шуваево и Таскино, составит 2 тыс. га. Проектировщики предлагают вынести сюда из мегаполиса ряд учебных заведений с общежитиями, разместив здесь инновационную зону. Новый город предполагается связать с Красноярском скоростным рельсовым транспортом и модернизированными автомобильными дорогами.

В целом же к 2020 году число жителей Красноярской агломерации, которое сейчас составляет 12 млн человек, может вырасти до 1,5 млн, при этом на строительство, по оценке экспертов, уйдет меньше десяти лет.

Требуются «живые»

Среди объектов, к которым стоит присмотреться инвесторам, эксперты помимо крупнейших строек называют и другие, менее масштабные, но удачно расположенные и спланированные. В апреле УК «Евромет Девелопмент» анонсировала новый проект — жилой комплекс «Лето» в Казани в районе поселков Большие и Малые Клыки, который займет территорию в 25 га. Помимо жилья здесь построят школу, два детских сада, торговый-развлекательный центр и паркинг. Продажа квартир начнется в декабре по цене 55 тыс. руб. за 1 кв. м, при этом средняя цена квадратного метра на вторичном рынке города, по данным портала «Мир квартир», составляет 60,1 тыс. руб., а рост стоимости жилья за последние полгода составил 3,7%.

В историческом центре Петропавловска на месте бывшего Онежского тракторного завода строится новый городской квартал «Петровская слобода». Это первый случай редевелопмента в столице Карелии. В первом из трех запланированных жилых комплексов, «Александровском», предусмотрено возведение пяти-шестизэтажных зданий. Стоимость квадратного метра

Высотки и таунхаусы

Те, кого привлекают инвестиции в загородные объекты, могут обратить внимание на небольшие таунхаусы в проектах ГК «Экодолье» в Самарской, Оренбургской и Калужской областях. Для примера, стоимость квадратного метра в самарских таунхаусах компании составляет 25 тыс. руб., при этом стоимость аналогичного жилья в городе составляет от 24 тыс. до 33 тыс. руб. за 1 кв. м. А в целом по Самаре наблюдается рост стоимости жилья, который, по данным Территориальной комиссии по оценке, доходит до 19% за год в тех домах, где уже идет заселение.

В Калининграде, где средняя цена квадратного метра в новостройках, по данным консалтинговой группы «Апхилл», составляет 55,9–59 тыс. руб., инвесторам будет интересен жилой комплекс «Цветной бульвар», начатый недавно компанией «АвангардИнвестПроект». Здесь цены стартуют от 45 тыс. руб. за 1 кв. м. Кстати, по данным портала «Мир квартир», в прошлом году Калининград попал в российскую тройку лидеров по росту цен на жилье: за 2013 год положительная динамика здесь составила 7,3%.

Во Владивостоке, по данным Российской гильдии риэлторов, в целом рост цен уже остановился, поскольку рынок недвижимости был перегрет. Во многом это было обусловлено нехваткой строительных материалов, которые приходилось завозить из соседних регионов, а также низкий уровень платежеспособного спроса.

Тем не менее и здесь есть объекты, которые могут быть интересны для инвестирования, в первую очередь долгосрочного. Например, на одной из самых высоких точек в центре города, сопке Орлиной, заканчивается строительство высотного жилого комплекса бизнес-класса «Каскад», верхние этажи которого отданы видовой квартирам с террасами. Стоимость квадратного метра здесь на-

чинается от 73,2 тыс. руб. — примерно столько же стоят и другие новые квартиры в центральных районах столицы Приморья, замечает Екатерина Чермошнцева, консультант департамента оценки жилой недвижимости консалтинговой группы «Апхилл».

Готовь ее летом

Если говорить об инвестиционных покупках в холодных регионах, таких как Урал, Сибирь, Дальний Восток, то здесь лучше всего приобретать жилье летом. «В силу особенностей нашего климата именно в этот период девелоперы ведут активную стройку», — рассказывает Александр Шиголь, коммерческий директор девелоперской компании Brusnika.

Соответственно, именно летом застройщики особенно нуждаются в деньгах, поэтому они делают все возможное, чтобы привлечь больше клиентов. «Конечно, вряд ли они пойдут на открытие снижения цен, — предполагает эксперт. — Но скорее всего, будут проводить различные стимулирующие акции, предоставлять скидки. Поэтому скрытая коррекция все-таки произойдет».

Курортная недвижимость в теплых регионах большого инвестиционного интереса не представляет, считают эксперты, если только ее приобретатель не собирается заняться арендным бизнесом. Тогда объект с отделкой стоит покупать весной, в преддверии курортного сезона, а без отделки — осенью, чтобы иметь время на ремонтные работы.

Пока еще доля московских покупателей на региональных жилых проектах составляет от нуля до нескольких процентов. Самые дальновидные инвесторы воспользуются этим обстоятельством как преимуществом и начнут изучать удаленные от Москвы рынки, где даже при невеликой общей картине велика вероятность найти интересный объект для вложений.

Анна Чуднова



АПАРТАМЕНТЫ

С ОТДЕЛКОЙ ОТ 50 М²

МОСКВА, ХОРОШЕВСКОЕ Ш., ВЛ.38
РЯДОМ М. «ХОДЫНСКОЕ ПОЛЕ»



ДОМ БУДУЩЕГО СЕГОДНЯ

Покрытие всей территории комплекса сетью Wi-Fi и специально разработанное программное обеспечение позволят объединить все технологические возможности в единую общедомовую сеть - гибкую, интеллектуальную, но, в то же время, простую и доступную для любого жителя.

ИННОВАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ ПРОЕКТА

- Интеллектуальная система доступа в здание и на паркинг, дистанционный контроль гостевого доступа
- Лифты с автоматическим определением этажа и управляемыми информационными мониторами
- Wi-Fi-депозитарий с дистанционным управлением
- Виртуальный консьерж, room-service
- Wi-Fi-кинотеатр во дворе дома под открытым небом
- Интерактивная игровая площадка с использованием технологии, аналогичной Kinect®

ДОСТУП К СЕРВИСАМ БУДЕТ ОБЕСПЕЧЕН С ПОМОЩЬЮ СМАРТФОНОВ, ПЛАНШЕТОВ И УСТАНОВЛЕННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ





+7(495) 363 0263

WWW.CG-LITSA.RU



Москва, ул. Беговая, 3



БЦ «Нордстар Тауэр», этаж 35



Арбат id: 8394

Продается квартира 186 кв. м без отделки в новом жилом комплексе. Легко планируется кухня-гостиная с выходом в зимний сад, 4 спальни, гардеробные и хозяйственные комнаты. За счет высоких потолков — 3,4 м, большого количества окон (9 окон) и панорамного остекления квартира очень светлая. Огороженная территория, видеонаблюдение, детская площадка, подземный паркинг.



Пречистенка id: 8464

Предлагается квартира 211 кв. м в историческом доходном доме на 24 квартиры. Тихий переулочек в окружении зеленых дворов. Эксклюзивная отделка в стиле французской классики: гостиная с действующим камином и французским балконом, кухня-столовая, 3 спальни, кабинет, 2 гардеробные, большая застекленная терраса. Потолки 3,5 м, восстановлены старинные печи с изразцами. Консьерж, огороженный двор, видеонаблюдение, 1 машиноместо во внутреннем дворе.

www.metrium.ru

+7 (499) 270-20-20

Реклама

ДОМ законодательство

Без шума и дыма

С 1 июня вступили в силу новые положения федерального закона №15-ФЗ «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака». Эксперты, опрошенные «Ъ-Домом», предсказывают, что запретительные меры окажут влияние на распределение клиентских потоков в коммерческой и жилой недвижимости.

— влияние —

Курящих больше

1 июня автор этих строк прошлась по Старому Арбату — одной из самых ресторанных улиц Москвы. Практически на всех верандах, даже тех, где вообще нет ни навесов, ни зонтиков, одни только столики под открытым небом, курить было запрещено. И только в конце улицы нашлось одно заведение, где владельцы, вопреки всеобщей тенденции, разрешили курение за столами на открытой веранде, к слову оборудованной зонтиками от солнца. На ней нашлось всего один свободный столик, остальные были заняты, в то время как в остальных, законопослушных, кафе народу было, скажем так, не очень много.

Долю курящих посетителей в заведениях общепита эксперты оценивают довольно высоко, оговариваясь при этом, что есть разница между семейными ресторанами и ночными клубами. «Если оценивать в среднем, то курящих посетителей более 50%», — рассказывает управляющий партнер DNA Realty Антон Белых, — а если смотреть по сегментам и временным суткам, то и до 70%. Нередко доводилось видеть, что курящий зал битком забит посетителями, а клиенты в некурящей зоне фактически нет».

Другие эксперты приводят и более внушительные цифры. «В демократичном пивном сегменте, барах с музыкой и танцами доля курящих составляет до 80% от общего потока гостей», — утверждает генеральный директор ресторанный компании «Арпиком» Андрей Рябечков. Особенно много курильщиков, конечно, вечерами, а также в заведениях, связанных с употреблением алкоголя, — это клубы, бары, пабы, пивные рестораны. Курящих людей также традиционно много в кофейнях, хотя владельцы некоторых таких заведений изна-

чально выступали против курения в залах, утверждая, что аромат кофе и запах дыма несовместимы.

На воздухе тоже нельзя

Если следовать букве закона, то пока запрет не распространяется на открытые веранды перед кафе, если только они не находятся в охраняемых зонах. «Однако правительство Москвы уже заявило, что веранды тоже должны быть некурящими», — продолжает Антон Белых. Он называет эту декларацию полным абсурдом, поскольку уличные веранды являются курящими во всем мире, в том числе в Европе и США.

Рестораторы напряженно ждут, что ситуация с верандами прояснится в ближайшее время, а пока что некоторые кафе были оштрафованы за курение на верандах, рассказывает Сергей Камлюк, директор департамента торговой недвижимости компании Rgaefium. Он надеется, что по этому вопросу выскажется кто-то из официальных лиц.

Но пока что некурящие президент и председатель правительства хранят молчание, а курильщики выходят на улицу, чтобы затянуться дымом, и, поскольку далеко не во всех московских кафе есть внутренний дворик, курят прямо у входа. В итоге новый закон вместо того, чтобы охранять здоровье некурящих, нарушает их права, ведь теперь некурящие посетители, только чтобы войти в кафе, вынуждены вдыхать дым. Охранники в растерянности: если курящих отгонять от входа, чего доброго уйдут не заплатив.

А впереди зима

Кстати, неплатежи по чекам — одна из тех проблем, с которыми рестораторы уже столкнулись. Что с этим делать, пока не придумано, поскольку контролировать этот процесс очень сложно. «Курильщиков достаточно

количество, и как отследить всех, кто не возвращается, не понятно», — разводит руками Виктория Камлюк, директор направления стрит-ритейл компании Knight Frank.

Отогнать курильщиков от входа тоже не так-то просто, считает господин Рябечков, ведь эффективные с точки зрения бизнеса рестораны обычно открываются в районах с большой концентрацией трафика, а это значит, что отойти на 10 м от крыльца и не попасть в следующую общественную зону практически невозможно.

В холодное время года эта ситуация только усугубится, считают эксперты. Алексей Сидоров, директор по развитию Kalinka Group, задается вопросом: открытые веранды в кафе, на которых пока не запрещено курить, — выход сезонный, в лучшем случае на четыре-пять месяцев, а что дальше?

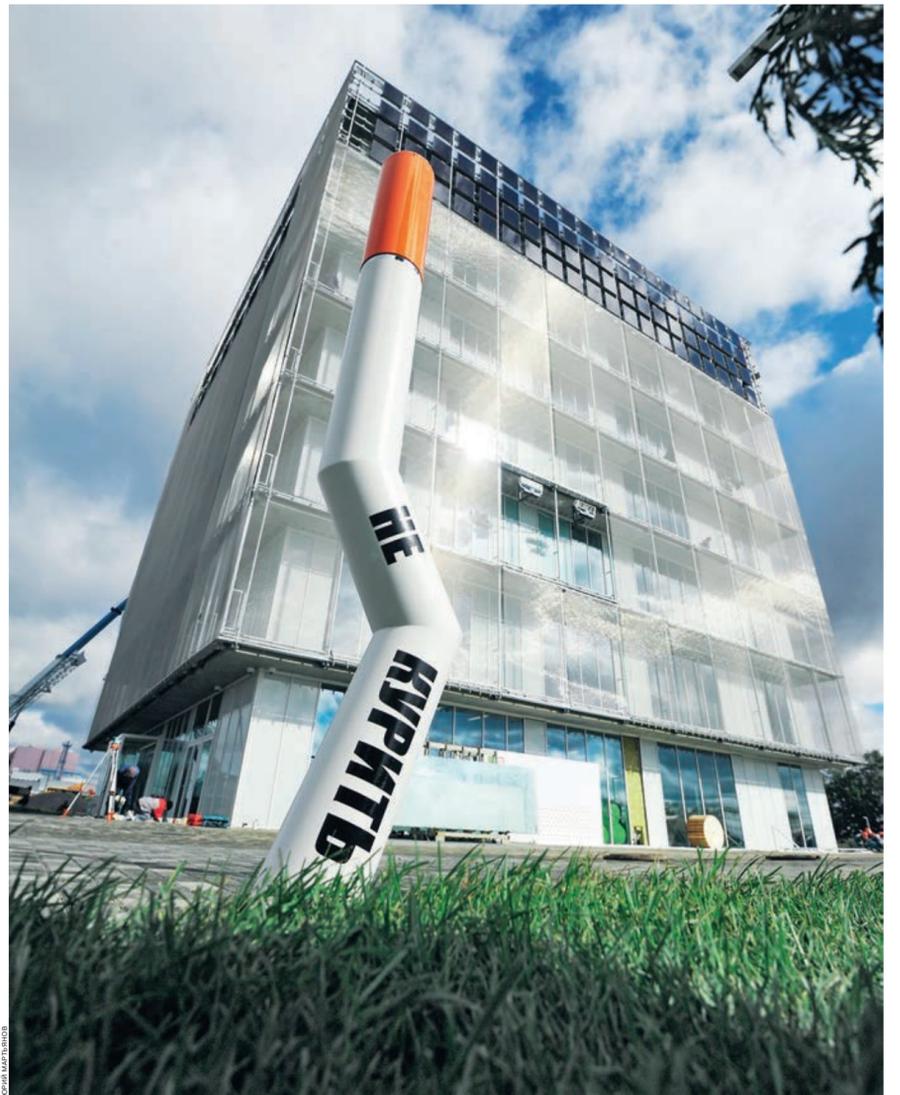
Даже те рестораторы, которые ввели запрет на курение гораздо раньше, чем вступили в силу новые положения закона, считают, что нововведения ущемляют права курильщиков и создают дополнительные трудности. «В сегодняшней интерпретации закон затрагивает права человека», — категоричен Илья Тюкин, директор ГК «Арт-Фасад».

Дисконфорт гарантирован

Не самая понятная ситуация складывается и в отелях. «Для многих россиян именно гостиницы, пансионаты и курорты предполагают неформальное времяпрепровождение, связанное в том числе с курением, поэтому закон создаст неудобства для бизнес-туристов и отдыхающих», — уверена заместитель директора департамента стратегического консалтинга компании Knight Frank Екатерина Лобанова.

По свидетельству экспертов, курение на балконах будет приравниваться к курению в номерах, а это уж совсем грустный факт. Представьте себе, что вы живете на 23-м этаже в конце коридора и каждый раз, когда вам захочется покурить, должны дойти до лифта, спуститься вниз, а затем выйти на улицу. А там, например, сильный дождь.

Сетевые бренды и крупные отели уже ввели себя режим non-smoking, а вот обязаны ли это делать частные мини-гостиницы, по сути представляющие собой коттеджи со сдающимися в них комнатами? «Похо-



Иноград «Сколково» уже давно территория, свободная от курения

же, что нормы закона коснутся и таких мест, — предполагает Екатерина Лобанова. — Все объекты, где оказываются жилищные услуги, то есть те, где граждане живут или ночуют за деньги, в соответствии с законом подпадают под запрет курения».

Другое дело, что поначалу проверки не коснутся таких гостевых домов, считает эксперт, ведь представителям власти предстоит еще доказать, что в конкретном месте оказываются платные жилищные услуги.

Выбор в пользу мини

Некоторые эксперты полагают, что теперь многие российские курильщики — и те, кто курит всерьез, и те, кто делает это от случая к случаю, собираясь на отдых в своей стране, выберут частный сектор, где таких жестких ограничений нет. Другие, как, например, Юлия Кравчук, руководитель отдела агентских услуг департамента жилой недвижимости S.A. Ricci, считают, что если человек привык к определенному уровню комфорта, он вряд ли применит его на что-то меньшее.

Но в том-то и дело, что активное строительство в последние годы в курортных зонах как раз и привело к тому, что в частном секторе, а также в сегменте высокобюджетных коттеджей и малоэтажных поселков появились предложения, не уступающие по степени комфорта пятизвездным отелям. Можно ожидать, что гости, не привыкшие себе в чем-то отказывать, будут всерьез рассматривать эти варианты, и в итоге перераспределение туристических потоков на юге России все-таки произойдет.

Предусмотрительные отельеры, по всей видимости, готовятся не столько запрещать, сколько создавать курильщикам приемлемые условия. Анастасия Кременчук, главный редактор информационно-политического портала Арендатор.ру, рассказала корреспонденту «Ъ-Дому», что в сети отелей Marriott рассматривают некоторые

положения нового закона и намерены предложить курящим гостям наиболее оптимальные варианты в рамках его действия. «Хотя владельцы сети не считают, что закон слишком суров», — добавляет она.

Элитные привычки

Отдельное беспокойство у девелоперов и жильцов домов в элитном сегменте вызывает запрет на курение абсолютно во всех помещениях общественного назначения жилых домов. Дело в том, что в некоторых из них, согласно пожеланиям проживающих, были оборудованы специальные сигарные комнаты. Чаще всего они есть в малоквартирных клубных домах, где все жильцы знают друг друга в лицо и не прочь провести вечер в совместной компании за бокалом вина, рассказывает Дмитрий Воронков, директор департамента элитной городской недвижимости Contact Real Estate.

Так, например, по данным Елизаветы Некрасовой, генерального директора бюро элитной недвижимости Must Have, сигарными оборудованы жилые комплексы «Андреевский», Course House, «Патриарх», «Городях», «Имперский дом», Cooper House, «Дом на Трубцевой», «Римский дом», «Пранатный палас», Light House. «Получается, что покупатели оплачивают ее содержание, но использовать по назначению при этом не имеют права», — недоумевает госпожа Некрасова.

Другой аспект проблемы с высокобюджетными курильщиками — это кафе «для своих» на закрытой территории. Мнения экспертов на этот счет разошлись. Одни, как Иван Татаринов, коммерческий директор Glincom, не видят ничего особенного в том, чтобы разрешить курение в таких заведениях, где собираются исключительно жильцы и их друзья. «Учитывая, что это будет закрытая территория, я не думаю, что законодательство будет сильно нарушаться», — считает эксперт.

Закон не делает исключений для тех или иных организаций общест-

венного питания, напоминает Полина Меделяновская, директор по работе с ключевыми клиентами Kalinka Group. Она сомневается, что надленные контролирующими полномочиями службы пойдут с тотальными проверками по ресторанам и кафе элитных жилых комплексов. «Но и исключать этого нельзя», — говорит эксперт. А вот Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate, и Владимир Богданюк, руководитель аналитического и консалтингового центра Est-a-Tet, полагают, что запрет даже в таких кафе будет соблюдаться — например, за счет жалоб активных посетителей.

Сторонников не нашлось

Среди экспертов, любезно согласившихся ответить на наши вопросы, нашлось немало некурящих людей, но ни один из них вне зависимости от личного отношения к курению не одобрил введения новых правил по борьбе с пагубной привычкой в том виде, в котором их предложил соблюдать законодатель.

Юрий Тараненко, директор департамента коммерческой недвижимости группы компаний RRG, надеется, что закон удастся смягчить. Вместо тотального запрета на курение в кафе и ресторанах было бы логично обязать собственников заведений создавать отдельные отгороженные обеденные зоны, где курение было бы исключено, а для курения предоставлять изолированные комнаты с мощными вытяжками, где, скажем, разрешались бы только напитки. «Тогда заведения общественного питания не потеряли бы посетителей, соблюдались бы права курильщиков и был бы понятен источник финансирования таких проектов», — соглашается господин Тюкин. Алексей Могила, глава российского представительства Rossmills Investments, считает, что в законодательство нужно вводить поправки, чтобы сделать возможной организацию сигарных или курительных клубов.

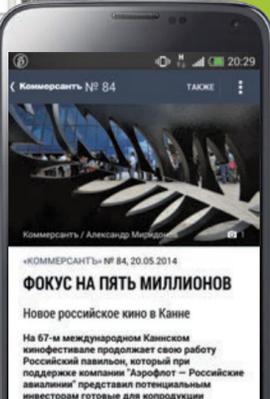
Марта Савенко

НОВОСТИ

прочтение
Коммерсанта







Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Власть», «Деньги», «Огонёк», «Секрет фирмы», и «Автопилот» и Weekend

Смотрите рейтинги материалов

Слушайте прямую эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройки на своей регион, сервис интеграции с социальными сетями

ТАБАК И КАЗИНО

Принятие антитабачных законов в европейских странах не оказало сильного влияния на ресторанный индустрию. Однако известно, как минимум, один случай, когда из-за этого закона сорвался крупнейший девелоперский проект — создание игровой зоны под Мадридом.

Этот проект обещал процветание не только отдельной взятой автономии Мадрид, а чуть ли не всей Испании. Американский магнат Шелдон Адельсон, специализирующийся на строительстве игорных комплексов по всему миру, имел в планах не просто строительство казино в предместьях испанской столицы — программа предусматривала превращение городка Алькоркон (166 тыс. жителей) в европейскую версию Лас-Вегаса. Проект, получивший название «Евровегас», включал в себя сооружение нескольких казино, ресторанов, отелей, автомобильных парковок, домов для обслуживающего персонала. По расчетам экономистов, комплекс должен был дать работу от 160 тыс. до 260 тыс. человек.

О проекте говорилось как о деле решенном: уже были выделены земли, зарегистрировано предприятие-промоутер, подбирались генпродядчики. Аналитики-риэлторы звали вкладывать деньги в алькорконскую недвижимость: типовая 90-метровая квартира в городке в 2013 году стоила в среднем €157 860. В расположенном неподалеку Мостолесе — €139 950, Фуэнтелабраде — €150 660.

В пересчете на квадрат цена в этих населенных пунктах колебалась в пределах €1555–1754. Открытие первой очереди «Евровегаса», по подсчетам экспертов, провоцировало увеличение населения города на 80 тыс. человек и обещало поднять цену жилья минимум на 25%.

Общий объем инвестиций в испанский «Город греха» подбирался под €17 млрд, открывая грандиозные перспективы доходов. Правительство столичной испанской автономии уже успело подсуетиться и прокричать на всю страну о том, что отдельно взятый Алькоркон превратится в зону облегченного налогообложения — скидка с государственных поборов, как утверждает El Pais, должны были достигать 80–90%, а длительность существования такого положения — десять лет.

Проект рухнул, так и не дождавшись момента торжественной закладки первого камня. Камнем преткновения стал антитабачный закон, запрещающий курение в общественных местах, к которым относились рестораны, кафе, бары и — самое главное — игровые залы. Шелдон Адельсон считал, что для извлечения максимума из карманов игроков им нужно позволять все. В рамках закона, разумеется. А если закон этому мешал, то его следовало изменить. Глава автономного правительства Игнасио Гонсалес искал поддержки в центральном правительстве (благ и господин Гонсалес, и премьер Испании Мариано Рахой представляли одну и ту же правящую Народную партию). Теорема «Если нельзя, но очень хочется, то можно» аксиомой для Алькоркона не стала. Большой любитель сигар Мариано Рахой на изменения в антитабачном законодательстве не пошел.

Шелдон Адельсон не пошел на проигрышный, по его мнению, вариант некурящего казино: кто ж в состоянии «опьянения азартом» будет бегать на улицу подымать? В общем, появления золотых гор в Испании по причине действия антитабачного закона не предвидится.

Владимир Добрынин, Испания

ДОМ ДЕНЬГИ

Дача частями

— ипотека —

Дом с обязательными удобствами

Ключевое слово, характеризующее отношение банков к объекту загородной недвижимости, потенциальному залогоу по кредиту, — избирательность. «Как правило, такие программы банки активно продвигают в рамках проектного финансирования застройщиков, которые возводят коттеджи или дачные поселки, — поясняет зампред правления Абсолют-банка Татьяна Ушкова. — Если банк кредитует строительство, то ему понятны все риски, финансовое состояние застройщика и прочие нюансы, поэтому вполне логично, что он готов выдавать и ипотеку на построенное жилье. В этом смысле проектное финансирование компаний, занимающихся строительством загородных поселков, дает банку возможность работать сразу в двух направлениях — кредитовать корпоративного клиента-застройщика и выдавать ипотеку на готовые объекты. «Большинство банков рассматривает стандартные объекты, например жилой или садовый дом с земельным участком, таунхаус, — перечисляет Ирина Ступаева. — Сейчас на рынке появляются даже предложения с такими экзотическими названиями, как квадрохаус, душлекс, которые являются долей в праве собственности на целый объект, и такие объекты банки кредитуют менее активно, так как это сулит дополнительные издержки при реализации подобных залогов». «При выборе объекта кредитования банк руководствуется требованиями повышенной комфортности и высокой ликвидности коттеджных поселков, указывает заместитель начальника управления развития залогового кредитования Райффайзенбанка Алексей Попович. — К поселкам также предъявляются такие требования, как круглогодичный подъезд, наличие управляющей компании и организаций, осуществляющих вывоз отходов жизнедеятельности».

Труднее всего будет получить кредит на покупку земельного участка или дачи. На момент подготовки материала (5 июня) база Банки.ру предлагала выбор из 258 кредитных программ на покупку дома или коттеджа с земельным участком. На покупку только дома было рассчитано 55 программ. Чуть меньше — 52 программы — позволяют приобрести только земельный участок под строительство. «Законодательством в настоящее время адекватно не урегулированы залоговые отношения без земельных участков, поэтому банки неохотно берут в залоговые отдельно стоящие дома или таунхаусы без прилегающих земельных участков», — поясняет заместитель начальника управления кредитования Банка расчетов и сбережений Михаил Шаврин.

Эксперты сходятся во мнении, что ключевое требование к «деревенскому» залогоу — его ликвидность. «Никто не будет кредитовать покупку дома, даже расположенного в очень привлекательном направлении, имеющего существенные недостатки, которые могут препятствовать последующей продаже, в частности отсутствию подъезда, невозможность подвести коммуникации, расположенные рядом со свалкой, — признает зампред правления Международного банка развития Иван Минаков. — Кроме того, ограничением является оспаривание права собственности. Нахождение в другом регионе обычно не является препятствием, за исключением некоторых труднодоступных и проблемных регионов (к примеру, Чукотский автономный округ, Республика Ингушетия)».

Некредитуемая дача

Менее охотно, чем участок под строительство, банки соглашаются кредитовать разве что покупку дачного домика. По данным базы Банки.ру, на покупку дачи рассчитано всего 19 ипотечных программ. Банкиры объясняют ситуацию сложностями в оформлении таких залогов и, как следствие, их меньшей ликвидностью. «Основная проблема с кредитованием дачных или садовых домов связана с отсутствием документов о праве собственности на постройки, — отмечает Иван Минаков. — К примеру, большинство дачников Москвы имеют документы о праве собственности на земельные участки, а на сами дачи документов обычно нет. Также часто подключение к коммуникациям проводится без оформления документов. Следовательно, банк может оформить залог только земли, что уменьшает возможную сумму кредита. Если заемщик соглашается на это, он несет дополнительные риски. Например, в случае обращения взыскания на предмет залога он будет оценен ниже реальной рыночной стоимости». Снижение оценки может быть достаточно значительным: к моменту заключения договора, когда банк просчитает все риски, параметры кредита могут измениться не в пользу заемщика. «Рыночная стоимость дома дисконтируется на 30–40%, процентная ставка повышается на несколько пунктов, а первоначальный взнос повышается до 40–50%, — уточняет Михаил Шаврин.

Сложностями с оформлением дело не ограничивается, ведь дачный дом не всегда располагает необходимыми коммуникациями для проживания. «Райффайзенбанк, как и многие другие банки, отказался от кредитования рискованных категорий загородной недвижимости и не выдает кредиты под залог дачных или садовых домов, поскольку этот вид недвижимости не всегда обес-



Самый востребованный на загородном рынке дачный сектор банки кредитуют наименее охотно

печен всеми необходимыми условиями для проживания и зачастую имеет проблемы с доступом к строениям в зимний период», — констатирует заместитель начальника управления развития залогового кредитования Райффайзенбанка Алексей Попович.

Без целевой программы

Некоторые банки и вовсе не готовы кредитовать покупку загородной недвижимости в рамках специализированной целевой программы. Как правило, в качестве альтернативы они предлагают заемщику воспользоваться нецелевым кредитованием под залог имеющейся недвижимости. Таким способом для покупки загородной недвижимости предлагают воспользоваться, например, Абсолют-банк, банк «Открытие». Ставка по таким кредитам, как правило, на 2–3% годовых выше ставок по стандартным ипотечным кредитам на готовую недвижимость. Только в рамках нецелевой ипотечной программы ВТБ 24, например, готов кредитовать строительство жилого дома. Ставки банка по такой программе составляют 14,15–15,35% годовых. Причем по кредитам в рублях банк готов ссудить на эти цели не более 70% оценочной стоимости закладываемой недвижимости.

«По условиям нашей программы клиент может передать в залог имеющуюся у него недвижимость — квартиру, получить ипотечный кредит до 80% от рыночной стоимости заложенного объекта и использовать полученные денежные средства на приобретение или строительство любого жилого недвижимого имущества (включая земельный участок, если мы говорим о жилых домах, коттеджах или таунхаусах), — уточняет начальник управления ипотечного кредитования банка «Открытие» Сергей Столбунов. — Ставка по такому кредиту снижается после подтверждения целевого использования кредита и варьируется от 14,75–16,75% до подтверждения целевого использования и 12,25–14,25% — после, с учетом возможных скидок. При этом если заемщик в день выдачи кредита перечисляет кредитные денежные средства по заключенному договору приобретения со своего счета в банке, то сразу применяется пониженная ставка. Дополнительные расходы заемщика стандартны: оплата страховых платежей, единовременный взнос за снижение процентной ставки (при желании клиента снизить ставку), оплата оценки и государственной пошлины за регистрацию ипотеки». Плата за снижение ставки у банка «Открытие» составляет до 1,5% от суммы кредита и позволяет снизить базовую ставку на 0,5 процентного пункта (1,35 процентного пункта по отдельным программам).

Дорогая оценка

Оформление «загородной» ипотеки также обойдется заемщику дороже, чем обычный кредит. В целом оформление кредита на загородную недвижимость потребует от заемщика такого же перечня расходов, что и при получении любого ипотечного кредита. Придется потратиться на оценку залога, нотариальное сопровождение сделки, страхование, аренду банковской ячейки.

При этом часть расходов будет существенно выше. Больших затрат потребует оценка залога. Если примерная стоимость оценки квартиры составляет в среднем 4,5–6 тыс. руб., то минимальная стоимость оценки жилого дома составит порядка 6 тыс. руб. Например, стоимость оценки загородного дома, коттеджа или дачи в Московской области оценочной компанией «БК-Аркадия» составит от 12 тыс. руб. За оценку квартир эта компания берет от 2,5 тыс. руб.

Недешево обойдется и страхование залога. По кредитам на загородную недвижимость банки в большинстве случаев потребуют комплексного страхования, то есть страхования залога, титульного и личного страхования.

«В отличие от квартир, стоимость страховки домов от повреждений может существенно повысить стоимость кредита, — говорит Иван Минаков. — Причем по объектам с периодическим проживанием страховка практически обязательна».

Елена Мелованова



Red Side на Пресне Жилой квартал класса premium

В нем есть что-то свое, близкое, душевное.
В нем есть что-то особенное, глубокое, притягательное.
Да, он с московским характером, особенный, для своих, для понимающих.
У него все есть, и нет ничего лишнего. Он интригует, заставляет интересоваться собой.



725 60 60 www.redside.ru

* Red Side. ** Премиум. Проектная декларация на сайте www.redside.ru. Застройщик: ОАО «7-и ТМТ»

РЕКЛАМА

ДОМ ЭКОЛОГИЯ

В борьбе за эко

— сертификация —

По ее словам, чтобы получить британский «зеленый» сертификат BREEAM нужно пройти оценку по десяти направлениям, начиная от менеджмента и эффективного использования ресурсов и заканчивая уровнем загрязнения окружающего воздуха и воды. Особенностью этой системы оценки является методика присуждения баллов по нескольким разделам: безопасность жизнедеятельности, влияние на окружающую среду и комфорт. Баллы умножаются на весовые коэффициенты, отражающие актуальность аспекта в месте застройки, затем суммируются и переводятся в результирующую оценку. Более того, традиции «зеленого» девелопмента, говорит генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая, подразумевают использование альтернативных источников энергии, безотходной переработки мусора и т. п.

Редкое предложение

По словам экспертов, существует несколько систем оценки соответствия зданий нормам экологичности и энергоэффективности. На основе этих систем формируются международные стандарты качества строительства. Наиболее популярными в России являются сертификат американской рейтинговой системы The Leadership in Energy and Environmental Design (LEED) и британский сертификат BRE Environmental Assessment Method (BREEAM). Сертифицированные по таким системам здания относятся в основном к объектам коммерческой недвижимости, однако и среди жилых проектов есть такие, которые могли бы претендовать на получение этих сертификатов. По словам управляющего партнера компании Blackwood Константина Ковалева, одним из первых застройщиков в сегменте жилья, кто стал придавать значение экологичности проектов, была корпорация «Баркли». В частности, жилой комплекс «Баркли Парк» стал единственным жилым претендентом в России на получение экологического сертификата по американской системе LEED, однако из этого ничего не получилось.



Компания Нопка строит дома только из сертифицированных материалов

«Когда мы выводили на рынок новый проект ЖК «Баркли Парк», то позиционировали его сначала как экоквилье. Мы планировали получить экологический сертификат по американской системе LEED, но столкнулись с огромным количеством проблем и отказались от этой идеи», — рассказывает коммерческий директор корпорации «Баркли» Екатерина Фонарева. Одним из главных условий LEED является то, что девелопер должен работать только с их подрядчиками: были конкретные рекомендации, у кого закупать бетон, арматуру и проч. «При этом сложность заключается еще и в том, что их специалисты должны входить в проект на самом начальном этапе проектирования дома, потому что существует очень много параметров, которые нужно закладывать в проект изначально», —

говорит эксперт. К тому же, добавляет Екатерина Фонарева, стандарты LEED не адаптированы под российские СНиПы. В результате компания отказалась от сертификации. При этом «Баркли» продолжает позиционировать себя как экологичную компанию — например, в своих проектах она использует трехступенчатую систему очистки воды, которая позволяет удалять из воды растворенные органические и хлорорганические соединения, соли тяжелых металлов. В жилом комплексе Barkli Virgin House была также установлена двухтрубная система отопления немецкой компании Zehnder с терморегуляторами и счетчиками учета тепла, а в новом проекте Barkli Residence предусмотрена система кондиционирования Variable Refrigerant Volume (переменный объем хладагента). Ее отличием от обычных кондиционеров является отсутствие перепадов температуры: уровень нагрева или

охлаждения воздуха задается электронным терморегулирующим вентилем, а не периодическим включением и отключением.

Сертификацию BREEAM в настоящее время проходят клубные объекты элитного квартала Knightsbridge Private Park. Они могут стать первым жилым объектом в Московском регионе, получившим такой сертификат. «Де-факто мы стали первым девелопером в Москве, сертифицирующим жилой проект по системе BREEAM. Но в нашем случае логика получилась обратная: начав с работы над качеством жилого квартала Knightsbridge Private Park, мы на определенном этапе увидели, что комплекс в значительной степени соответствует критериям британской системы экосертификации BREEAM», — рассказывает Тимур Сухарев, коммерческий директор компании «Реставастра Н», девелопер Knightsbridge Private Park. По его словам, при строительстве проекта применяются исключительно натуральные строительные и отделочные материалы. В частности, даже технология производства кирпича исключает использование химических материалов. В комплексе также внедрены эргономичные системы — многоступенчатая фильтрация воды, разработанные по эксклюзивному проекту стеклопакеты, препятствующие проникновению в помещения вредного для организма излучения, энергосберегающие механизмы на всей территории квартала.

На рынке загородной недвижимости есть система добровольной экологической сертификации EcoVillage. «Оценке подлежат основные характеристики экологичности — особенности направления, воздействие строительства на природу, наличие необходимой инфраструктуры», — говорит Денис Бобков. В частности, ОПИН реализует ЖК «Парк Рублево», который отмечен сертификатом Eco Village. А в компании «Пересвет-Инвест» статус Eco Village был присвоен коттеджному поселку FreeDom. «Покупатели это дает уверенность в том, что окружающая среда оказывает на их здоровье и здоровье их детей только благоприятное воздействие», — рассказывает заместитель гендиректора по маркетингу «Пересвет-Инвеста» Ирина Кирсанова. Чтобы получить статус экологически чи-

стоимость проекта, что, конечно же, отражается на конечной цене. Тогда как для россиян сегодня на первом месте бюджет покупки. Даже в сегментах бизнес- и элитного жилья покупатели стали более остро реагировать на цену», — говорит Мария Литинецкая. Она констатирует, что при таком подходе критерий экологичности жилья отходит на второй план. «Покупатели, ища подходящий объект, еще могут обратить внимание на экологическую обстановку местности. Но если она, например, окажется не совсем благоприятной, а цена и транспортная доступность будут подходящими, то отказываться от покупки квартиры человек точно не будет», — говорит генеральный директор «Новых Ватутинок» Александр Зубец.

Однако при росте конкуренции на рынке фактор экологичности становится важным для покупателя даже на рынке экономкласса. Показательно, что в названиях жилых комплексов все чаще присутствует элемент эко, говорит управляющий партнер компании Evans Анна Левитова. К примеру, это жилой проект, который возводится в Наро-Фоминском районе, «Экопарк Горчаково» (50–60 тыс. руб. за 1 кв. м) и «Экоград Обухово» (40–47 тыс. руб. за 1 кв. м), достраиваемый в Ногинском районе. «Сегодня девелопер ищет нестандартные решения. Мы ожидаем, что количество проектов, сертифицированных по экологичности, будет расти и может увеличиться вдвое как раз за счет многоквартирных жилых проектов премиум-класса», — говорит Денис Бобков. По его словам, как только в многоквартирных проектах процент таких объектов станет заметным, покупатель будет больше внимания обращать на характеристику экологичности как на одну из основных характеристик проекта. Управляющий партнер агентства недвижимости Tweed Ирина Могилаева рассказывает, что покупатели элитной недвижимости сегодня обращают самое пристальное внимание на экологичность жилых комплексов. «„Зеленые“ технологии и материалы не просто маркетинговый ход девелопера, а фактор, который влияет на выбор клиентов. При прочих равных условиях покупатели предпочитают дома, возведенные в соответствии с экологичными принципами строительства», — говорит эксперт.

Однако развитие экодвижности, по мнению экспертов, невозможно без создания собственной системы сертификации. «Все зарубежные экологические стандарты создавались как национальные системы сертификации и ориентированы на национальные строительные нормы и правила, национальное законодательство, национальную метрическую систему. В России иные законодательство и нормы, в стране 11 климатических поясов, тогда как, например, в Англии пояс единый», — говорит Анна Левитова. Как напоминает руководитель отдела проектной подготовки и объектного менеджмента «профайн РУС» Александр Артюшин, с января 2013 года вступил в действие первый нормативный документ в области строительства — ГОСТ Р 54964–2012 «Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости». Этот стандарт устанавливает экологические требования к объектам недвижимости и должен применяться на этапах проектирования, строительства, реконструкции и эксплуатации. Впрочем, отмечает Евгений Скоморовский, этот документ является скорее рамочным и задает общие критерии оценки.

Однако развитие экодвижности, по мнению экспертов, невозможно без создания собственной системы сертификации. «Все зарубежные экологические стандарты создавались как национальные системы сертификации и ориентированы на национальные строительные нормы и правила, национальное законодательство, национальную метрическую систему. В России иные законодательство и нормы, в стране 11 климатических поясов, тогда как, например, в Англии пояс единый», — говорит Анна Левитова. Как напоминает руководитель отдела проектной подготовки и объектного менеджмента «профайн РУС» Александр Артюшин, с января 2013 года вступил в действие первый нормативный документ в области строительства — ГОСТ Р 54964–2012 «Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости». Этот стандарт устанавливает экологические требования к объектам недвижимости и должен применяться на этапах проектирования, строительства, реконструкции и эксплуатации. Впрочем, отмечает Евгений Скоморовский, этот документ является скорее рамочным и задает общие критерии оценки.

Однако развитие экодвижности, по мнению экспертов, невозможно без создания собственной системы сертификации. «Все зарубежные экологические стандарты создавались как национальные системы сертификации и ориентированы на национальные строительные нормы и правила, национальное законодательство, национальную метрическую систему. В России иные законодательство и нормы, в стране 11 климатических поясов, тогда как, например, в Англии пояс единый», — говорит Анна Левитова. Как напоминает руководитель отдела проектной подготовки и объектного менеджмента «профайн РУС» Александр Артюшин, с января 2013 года вступил в действие первый нормативный документ в области строительства — ГОСТ Р 54964–2012 «Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости». Этот стандарт устанавливает экологические требования к объектам недвижимости и должен применяться на этапах проектирования, строительства, реконструкции и эксплуатации. Впрочем, отмечает Евгений Скоморовский, этот документ является скорее рамочным и задает общие критерии оценки.

Однако развитие экодвижности, по мнению экспертов, невозможно без создания собственной системы сертификации. «Все зарубежные экологические стандарты создавались как национальные системы сертификации и ориентированы на национальные строительные нормы и правила, национальное законодательство, национальную метрическую систему. В России иные законодательство и нормы, в стране 11 климатических поясов, тогда как, например, в Англии пояс единый», — говорит Анна Левитова. Как напоминает руководитель отдела проектной подготовки и объектного менеджмента «профайн РУС» Александр Артюшин, с января 2013 года вступил в действие первый нормативный документ в области строительства — ГОСТ Р 54964–2012 «Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости». Этот стандарт устанавливает экологические требования к объектам недвижимости и должен применяться на этапах проектирования, строительства, реконструкции и эксплуатации. Впрочем, отмечает Евгений Скоморовский, этот документ является скорее рамочным и задает общие критерии оценки.

Алексей Лоссан



На сайте ИД «Коммерсантъ» вы можете оформить и оплатить заказ за несколько минут, не выходя из дома

подписка за считанные минуты

16+

реклама

Чтобы подписаться, достаточно:

Выбрать интересующее вас издание в разделе «Подписка»

Указать контактные данные для доставки

Оплатить заказ любым удобным способом

- банковской картой
- через платежные системы «Яндекс.Деньги», Webmoney, Деньги@Mail.Ru, QIWI
- с помощью интернет-банкинга Faktura.ru и «Альфа-Клик»
- со счета мобильного телефона
- в салонах связи «Еurosеть»
- через терминалы «Элекснет»



Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

kommersant.ru



Экологическое строительство предполагает минимизацию негативного воздействия не только на жильцов, но и на окружающую среду

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Коттедж без гарантий

На рынке загородного коттеджного строительства, в отличие от городских новостроек, нет специального закона, который защищал бы права покупателей. Этот пробел в законодательстве, а также отсутствие у клиентов специальных знаний и невнимательность при чтении подписываемых договоров позволяют нерадивым застройщикам делать свою работу, что называется, в стиле тяп-ляп, не особенно заботясь о результате. Однако любой, кто пожелает купить землю и построить на ней дом своей мечты, может обезопасить себя от недостроя и некачественно выполненных работ, рассказали корреспонденту «Ъ-Дома» юристы и руководители ведущих компаний рынка загородной недвижимости.

— сектор рынка —

Подозрительные традиции

В летнюю жару, когда в городах начинает плавиться асфальт, а те, у кого в машине нет кондиционера, рискуют угореть в вечерних пробаках, особенно хочется жить на даче. И лучше, конечно, чтобы дом был новым, добротным, построенным специально для тебя и твоей семьи.

Не слишком дорогих предложений земли с подрядом на строительство вокруг хоть отбавляй, и многие именно ими и соблазняются, не подозревая, что ввязываются в авантюру с неизвестным финалом. Ведь одно дело — обещать, а другое — построить.

Нередки случаи, когда, купив землю и получив от застройщика красивую картинку с нарисованным на ней будущим домом, покупатель охотно подписывает несколько договоров с разными подрядчиками, поскольку, по уверениям сотрудников отдела продаж, «это всегда так делается» и «таковы деловые традиции». Один договор свидетельствует о купле-продаже земельного участка, по другому соглашению обещают подвести коммуникации, в третьем документе рассказано о доме, который собираются возвести на этом участке.

В этот момент немногим приходит в голову, что дом, скажем, без водопровода и электричества не особенно ценный товар и если компания, которая подводит сети, почему-либо не выполнит свои обязательства, то строительство коробки с крышей большого смысла не имеет. «К нам в компанию обращались люди, которые в результате взаимодействия с застройщиком приходили именно к такому печальному итогу, причем мирно договаривались о том, чтобы недоделки — если только можно так назвать отсутствие обещанных коммуникаций либо мощностей — были устранены, уже не удаётся», — рассказывает Екатерина Гилярова, руководитель юридической службы «МИЭЛЬ-Загородной недвижимости».

Понятно, что цивилизованный покупатель в такой ситуации поспешит обратиться в суд. Но, увы, судьи вовсе не всегда встают на его сторону. Особенно трудный случай, если акты приема работ уже подписаны — а нередко именно так и бывает, ведь сразу понять, что не хватает чего-то важного, могут далеко не все, да и подрядчики стараются уговорить: вы подпишите — мы завтра еще доделаем, нам просто отчитаться надо.

Суд, оценивая искивые требования, может признать их только частично или вообще не признать, добавляет госпожа Гилярова. Например, договор строительного подряда на проведение коммуникаций в итоге может оказаться выполненным на 90%, так как трубы положили, а за наличие мощностей подрядчик не отвечает. И все это было подписано изначально, а в итоге есть трубы, по которым ничего не течет.

Слишком дешевый сыр

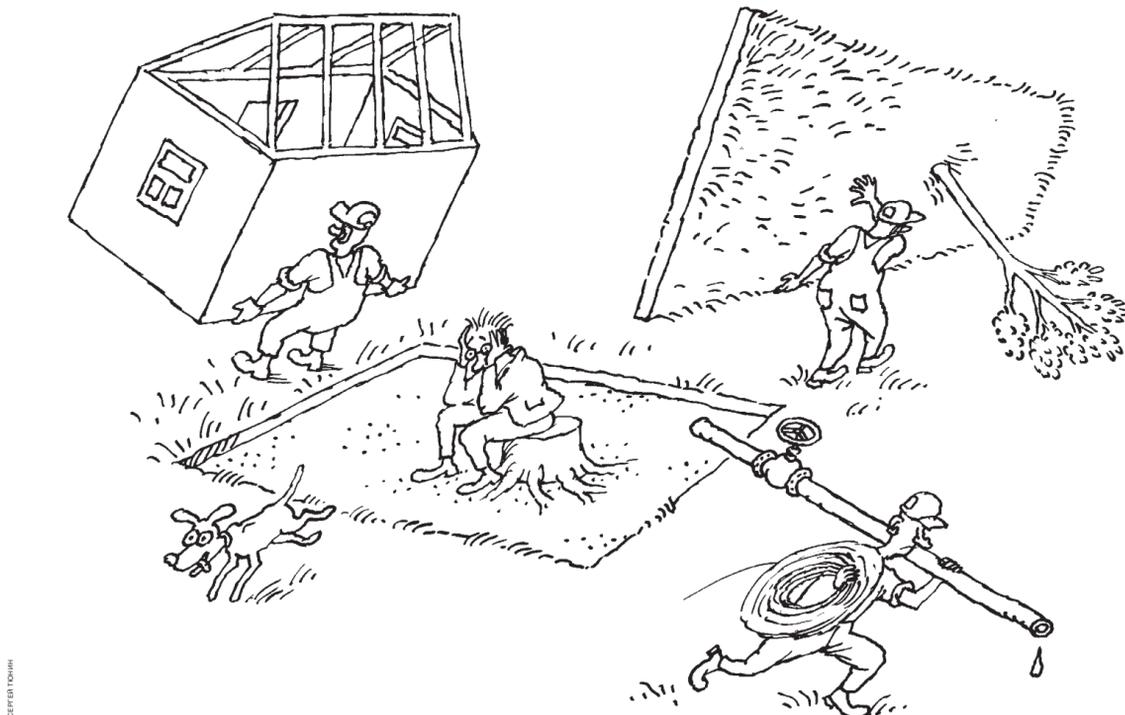
Все это было бы очень печально и беспроблемно, если бы не существовало способов избежать этой ситуации. В первую очередь юристы советуют внимательно посмотреть не только на березки и пруд около будущего загородного дома, но и на другие параметры.

Во-первых, стоит посмотреть на цену предложения, говорят эксперты. «Если считать себя архивезучим, то велика вероятность попасть в ситуацию с недостроем», — говорит генеральный директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Надежда Хазова. — И первый вопрос, который должен волновать покупателя: «Если участок в соседнем поселке стоит в три раза дороже, то за что же я недоплачиваю?»

Если речь идет о центральных коммуникациях, то участок с сетями не может стоить меньше \$3 тыс. за сотку, где бы он ни находился, утверждает управляющий партнер «МИЭЛЬ-Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов. А стоимость строительства дома, по его данным, никак не может обойтись дешевле, чем \$500 за 1 кв. м.

Предъявите паспорт

Но если цена и соответствует рынку, это еще не означает, что дальше все пойдет хорошо и благополучно. Вот, скажем, пообещали покупателю подвести коммуникации — а да же сказали, что есть технические условия, а также разрешение на строительство сетей. Стоит потребовать предъявить эти документы и прове-



СЕРГЕЙ ТОКАЕВ

рить срок их действия, ведь может случиться так, что он закончится, скажем, через полгода, а за это время подрядчик построит все, что намечал, не успеет. В этом случае покупатель рискует, как минимум, сроками: строительство может затянуться на годы, ведь получение нового разрешения — это вовсе не быстрое дело. «А вот если застройщик имеет разрешение на строительство коммуникаций, это означает, что он уже потратил не менее миллиона, а то и десятки миллионов рублей на разработку проектной документации, так что можно смело утверждать, что он имеет намерения эту инфраструктуру построить», — замечает Александр Кириловичев, заместитель генерального директора «Газпромбанк-Инвеста».

Проверить стоит и самого застройщика, напоминает Наталья Шаталова, заместитель генерального директора по правовым вопросам компании «МИЭЛЬ-Новостройки». Ни для кого вроде бы не секрет, что в открытом доступе есть земельный кадастр, список компаний-банкротов, но отнюдь не все догадываются воспользоваться этими сведениями. Екатерина Гилярова особенно акцентирует внимание на том, что необходимо внимательно смотреть информацию в кадастровом паспорте и сверять ее с данными, представленными застройщиком.

Сам кадастровый паспорт будет полезно запросить, как минимум, дважды, отмечает Александр Кириловичев. Один раз это нужно сделать перед тем, как заключить сделку. А второй раз — когда строительство завершено, но до подписания актов по приемке работ.

«Именно в кадастровом паспорте отмечены все изменения и обременения объекта, и их необходимо отслеживать», — говорит господин Кириловичев. Стройка может идти и два, и три года, а законодательство тем временем меняется. В 2013 году в Водный кодекс были внесены изменения, согласно которым крыша дома стала водосборной площадкой. Поэтому если дом находится неподалеку от реки, то закон требует, чтобы водосток собирался либо в локальные очистные сооружения, либо в централизованную поселковую канализацию. «Во многих случаях проекты планировки территории и ливневых сетей утверждались до вступления в силу этих изменений», — напоминает эксперт.

Кстати, Верховный суд РФ в своих решениях указывает на обязанность застройщика проинформировать покупателя о новых требованиях законодательства, если они возникли в ходе строительства. И тогда стороны должны прийти к соглашению: либо цена увеличивается и застройщик делает дополнительные работы, либо условия договора остаются неизменными, а покупатель понимает, что он должен будет осуществить их в дальнейшем за свой счет, чтобы не подпасть под штрафные санкции проверяющих организаций. Они, как показывает практика, любят заходить в недавно построенные дома.

Без семи нянек

Когда все разрешения проверены и застройщик по всем данным выглядит добропорядочным и надежным,

стоит обратить внимание на то, как и с кем заключается договор. «Крайне желательно, чтобы полную ответственность за все этапы строительных работ несло одно юридическое лицо — в частности, чтобы деньги перечислялись на один и тот же расчетный счет», — отмечает Армен Маркосян, заместитель генерального директора по инвестициям компании «БЕСЦ-Новострой».

Кроме того, важно заранее узнать, кто будет владеть землями общепользования, расположенными на них дорогами, объектами инженерных сетей. «Если покупатель в самом начале подписывают вступление в некоммерческое партнерство, которое, когда поселок будет готов, станет собственником всей поселковой инфраструктуры, — это хороший знак», — считает Александр Кириловичев.

Наконец, еще одна рекомендация от юристов: убедитесь, что схема реализации участков в поселке единая для всех покупателей. «Продавец не должен идти вам на уступки, если вы, допустим, говорите: да мне газ не нужен, я электричеством обойдусь, давайте на этом я сэкономлю», — говорит господин Кириловичев. Если застройщик на это соглашается, то свидетельствует это только об одном: в дальнейшем вас ждет, как минимум, срыв сроков строительства, ведь нужную сумму на сооружение сетей такому уступчивому продавцу набрать, скорее всего, не удастся.

Куда прятать деньги

Еще один подвод, который может ожидать приобретателя загородной недвижимости, не обладающей специальными знаниями, — это попытка «спрятать» часть стоимости строительных работ в стоимость земельного участка. Стройка вам по документам обойдется очень дешево, а земля, напротив, слишком дорого. Это тоже пытаются объяснить пресловутыми деловыми традициями, хотя даже первокурснику юридического вуза ясно, что этот аргумент несостоятелен.

Но самое неприятное последствие состоит в том, что если вы, подписав такие договоры, потом попытаетесь подать иск на того, кто некачественно выполнил строительные работы, и взыскать с него неустойку, то в суде вам присудят минимум, исходя из вашего же договора подряда. Ведь с земель все в порядке, она передана в собственность, а уж за какую цену вы ее приобрели — это вопрос договоренности между вами и тем, кто вам ее продал.

Все болезни от врачей

Российский менталитет таков, что в большинстве своем мы не любим консультантов. Врачей, риэлторов, юристов многие считают если и не врагами, то уж точно не игроками своей команды. «Тут работает механизм отрицания: не пойду я к врачу, ведь непременно болезнь у меня найдется. И к юристу не пойду — наверняка ведь отыщет какой-нибудь подвод и отговорит меня этот участок покупать, а он мне так нравится!» — делится наблюдениями Ольга Славкина, директор юридического департамента Kalinka Group.

Большинство рассчитывает на авось и на то, что «как-нибудь проне-

сет, все само собой рассосется». Между тем в отсутствие специальных профильных законов на загородном рынке без профессионалов обойтись очень сложно, в один голос говорят опрошенные нами эксперты. Причем речь идет не только о юристах или риэлторах.

Например, договор на подведение коммуникаций стоит проанализировать техническому специалисту, который досконально разбирается в этих вопросах, советуется Светлана Савичева, начальник юридического отдела корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» (г. Электросталь). «Иногда случается так, что на схеме оказываются „пу-

сты» промежутки, где коммуникации не запланированы, но необходимо пользоваться, и их потом придется достраивать самостоятельно», — рассказывает эксперт.

Госпожа Савичева обращает внимание и на наличие мощностей, которые для неопытного пользователя могут показаться достаточными, но на самом деле их зачастую оказывается мало даже для небольшой среднестатистической семьи. Вывод: без инженерной экспертизы договоров на коммуникации подписывать не имеет смысла, ведь иначе покупатель потом ждет дополнительные затраты, на которые он вовсе не рассчитывал.

Препоны для закона

Большинство юристов, опрошенных корреспондентом «Ъ-Дома», сошлись во мнении, что на рынке загородной недвижимости необходимо дополнительное правовое регулирование по аналогии с ФЗ-214, который с 2005 года установил новые, более жесткие и прозрачные правила игры на рынке многоквартирных домов. Александр Либов, генеральный директор агентства недвижимости «Белые ветры», рассказывает, что с тех пор риски инвестирования в квартиры сократились на порядок. «И это правильно, — говорит эксперт, — ведь покупатель жилья — это тот, кто заработал деньги, заплатил налоги, а значит, нуждается в защите государства».

Но в то же время, отмечают юристы, для принятия такого закона есть препятствия. Главное из них состоит в том, что загородная недвижимость доступна отнюдь не такому большому числу людей, как квартиры. И хотя проблемных ситуаций на этом рынке ничуть не меньше, чем на городском, законодатели все еще предпочитают его не замечать, сетует господин Либов.

С другой стороны, как утверждает Александр Кириловичев, даже ФЗ-214 хоть и существует уже десятый год, и постоянно совершенствуется, все еще не считается стопроцентно надежным. В частности, мощностные финансовые компаний и банков не хватает, чтобы покрыть реальные риски застройщиков, поэтому страхование строительства, которое с начала 2014 года стало обязательным, в реальности не обеспечено необходимой денежной массой.

Так что, скорее всего, скопировать закон о городских новостройках и приспособить его для защиты покупателей загородной недвижимости не самый удачный ход. Поэтому тем, кто собирается строить дом мечты, придется вооружиться специальными знаниями и поддержкой профессионалов.

Марта Савенко

Летом все вдвойне прекрасно!

Особенно — двойные скидки



Новые корпуса

АЛЫЕ ПАРУСА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

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

- Легендарный проект: собственная набережная, яхт-клуб с причалом для яхт и катеров, каскадные фонтаны, ротонда, маяк.
- Футбольное поле, рестораны, кафе, салоны красоты, химчистки, частный детский сад.
- Премиальный фитнес-клуб: аквапарк, бассейн с искусственной волной, бассейн (25 м), SPA с банями и саунами, теннисные корты, клуб боевых искусств.
- Ухоженная территория 15 га с фонтаном и роскошным озеленением (можжевельник, туя, ель, сосна, лиственница, барбарис, рябина, яблоневый сад).
- Художественная ручная ковка: массивные светильники, ажурные ворота, гербы.
- Декоративный кирпич, натуральный гранит шоколадных тонов и клинкерная плитка на фасаде.
- Квартиры с высокими потолками, эркерами и угловым остеклением «в пол».
- 5 мин. пешком до станции метро «Шукинская».

ДОНСТРОЙ

(495) 925 47 47

*Распродажа предоставляется ВТБ24 Лизинг (ЗАО «Система Лизинг 24»).
Условия распродажи на сайте www.donstroy.com

Срок действия предложения с 1 июня по 31 июля. Подробности и проектная декларация на сайте www.donstroy.com Редислав ЗЮ «Дел-Строй Инвест» (16+)

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Москва vs Подмосковь

Москва, как большинство столиц в мире, стремительно разрастается, меняя свои очертания. Сейчас активно осваиваются районы ближнего Подмосковья, и многие жители столицы переезжают в новые жилые кварталы, чтобы, например, улучшить условия проживания. Но не все города Подмосковья одинаково комфортны.

— переезд —

Рейтинг комфорта

Не секрет, что многие крупные девелоперы некоторое время назад обратили свое внимание на ближнее Подмосковье и начали реализацию масштабных проектов, которые включают не только жилье, но и объекты инфраструктуры — школы, детские сады, медицинские центры, офисы, магазины, дороги. Это связано с дефицитом площадок под масштабное строительство в пределах столицы, а также с высоким уровнем цен на жилье в Москве — многие потенциальные покупатели изначально ориентированы на подмосковные проекты, в которых они могут приобрести квартиру большей площади. Соответственно, и предложение, и спрос сместились за МКАД.

Помимо внешнего спроса — со стороны жителей регионов России и выходцев из стран СНГ — существует категория покупателей, которые переезжают из Москвы в подмосковные кварталы, чтобы повысить уровень жизни.

Разумеется, девелопер каждого нового проекта рассказывает потенциальным клиентам о преимуществах жилого квартала и его местоположения — из-за непростой транспортной ситуации в мегаполисе и его окрестностях на первый план зачастую выходит именно наличие разнообразных способов добраться до Москвы. Если в самом проекте можно создать приятный микроклимат и высокий уровень комфорта для жителей, то транспорт от застройщика не зависит.

Для того чтобы понять, как игроки рынка оценивают привлекательность городов Подмосковья для потенциальных покупателей, мы попросили 24 компании столичного рынка недвижимости принять участие в составлении рейтинга лучших и худших городов за точки зрения удобства проживания.

платной дороге. Доступность общественного транспортом также хороша: регулярно ходят электрички, микроавтобусы и маршрутные такси.

Из реализуемых проектов можно отметить ЖК «Да Винчи» от компании Tekta Group, в котором уже заканчиваются строительные работы. Комплекс отличается интересной архитектурой, он строится по индивидуальному проекту с оригинальными фасадами и панорамным остеклением. Из других крупных проектов можно отметить также «Одинцовский парк» от компании «Гратис», который возводится на Минском шоссе, и проект «Одинбург» от компании AF Development. Район активно развивается, строятся жилье, объекты социальной и транспортной инфраструктуры, объекты торгового и досугово-назначения».

Одинцово — единственный город в этом рейтинге, чье лидерство не вызвало сомнений у участников опроса. А Красногорск и Мытищи не являются игроками рынка отнесены в категорию худших. Например, первый заместитель генерального директора ОАО «Главмосстрой-недвижимость» Игорь Новоселов считает, что «самым экономически непривлекательным является Красногорск, где высокая стоимость жилья и отсутствие больших участков под застройку».

А Мытищи попал в список лучших и худших, как ни странно, по одному и тому же параметру — из-за транспортной доступности. Так, Юлиан Гутман, директор департамента новостроек «Инком-Недвижимости», назвав этот город в числе худших для проживания, пояснил: «Интерес к этим городам среди покупателей из столичного региона невысок, несмотря на близость к границам Москвы (особенно г. Мытищи), по нескольким причинам: невысокая инвестиционная привлекательность, перегруженность транспортных артерий и неблагоприятная экологическая обстановка».

С ним не согласна Мария Литинская, генеральный директор компании «Метриум Групп»: «Город Мытищи отличается неплохой транспортной доступностью. Добраться до него можно по Ярославскому и Осташковскому шоссе. Также в городе действует хорошо налаженное железнодорожное сообщение с Москвой. В некоторых случаях жители города добираться до работы бы-



Красногорск, наряду с Одинцово, назван экспертами самым комфортным городом Подмосковья

стрее (если работают в Москве), чем многие столичные «аборигены». Ярославское направление наземного метро начнет действовать одним из первых — уже в 2015 году. Кроме того, в городе рано или поздно появится станция столичной подземки».

Антилидеры

Как и в тройке лидеров, первое место среди антилидеров не вызвало особых разногласий: город Балашиха упомянули почти все участники опроса. Далее следуют Люберцы и Котельники. Интересно, что у Люберец положительных и отрицательных отзывов было примерно поровну, но по количеству негативных оценок город занимает уверенное второе место в антирейтинге.

Те игроки рынка, которые упомянули Люберцы как перспективный город, говорили о наличии метро поблизости, по этой же причине несколько положительных отзывов есть и у Котельников. Эксперты предполагают, что продолжение Таганско-Краснопресненской линии улучшит транспортную доступность города. Это действительно так, однако эта ветка всегда была одной из самых загруженных и открытие станций «Лермонтовский проспект» и «Жулебино» уже сейчас серьезно оживило возможность передвигаться по ней в часы пик.

Итак, транспортная доступность — один из наиболее значимых критериев комфортности. По мнению коммерческого директора ФСК «Лидер» Григория Алтухова, «критериев отнесения городов к категории лучших или худших несколько, а согласно опросам покупателей, для них эти критерии расположены на разных весах. Первостепенный фактор при выборе областной новостройки — транспортная доступность, и только затем из предложенных вариантов идет собственная инфраструктура и комфортность проживания».

Мнение жителей

Несмотря на исследования и опросы девелоперов, оценить уровень удобства проживания в том или ином го-

роде по-настоящему могут только жители этих микрорайонов, которые каждый день используют как существующую, так и созданную застройщиками инфраструктуру.

В целом оценки москвичей, переживших из столицы и имеющих возможность сравнить уровень жизни, совпадают с мнениями экспертов.

Мария Грозовская (молодая мама с двумя детьми) рассказывает: «Я живу в Мытищах в новом районе, который застраивает компания ПИК. По плану она будет застраивать этот район до 2025 года. Строит она не только дома, но и инфраструктуру: площадки, школы, поликлиники. Оставляют помещения для магазинов, стоматологий и прочего. У нас даже построили торговый центр «Июнь», это питерская сеть. Инфраструктура совершенно точно лучше, чем в центре, и лучше, чем во многих спальных районах Москвы. Мне есть с чем сравнивать: я прописана в Москве, жила на «Алексеевской», на ВДНХ, в Новогиреево. С точки зрения шаговой доступности всего необходимого мне здесь нравится больше, чем в Москве. Есть все, что нужно для обычной жизни: и за продуктами сходить, и зубы вылечить, и с детьми погулять, и пообщаться. Дома нового типа, более просторные, другие пандусы и тротуары, новые дороги. Единственный минус: дома строятся быстрее, чем растут деревья».

На форумах в интернете, где есть как резко негативные отзывы, в основном касающиеся каких-то конкретных недочетов, так и положительные оценки, хвалят в основном такие города, как Красногорск, Одинцово, Королев. То есть города с развитой инфраструктурой, сложившейся атмосферой и однородной средой.

Героям антирейтинга повезло меньше. Роман Синельников, который переехал в город Люберцы из Москвы, выражает свое недовольство, причем транспортная доступность — это только одна из претензий. «Про экологию промолчу: рядом Кожуховский мусоросжигающий завод, и все запахи несет к нам, особенно зимой. Больших магазинов в квартале нет, за продуктами ездим только на машине. Пар-

ков нет, да и деревьев практически нет. Хуже района я не знаю. Мечтаю в скором времени перебраться отсюда. Сейчас сюда проводят метро — как только проведут, продадим квартиру и переедем в родные пенаты, в район ВДНХ».

Инфраструктурная составляющая

С одной стороны, при комплексном развитии территорий у девелоперов есть возможность, а после начала работы градостроительных советов еще и обязательно планировать жилые кварталы так, чтобы их будущим жителям было максимально удобно жить вдали от столичной инфраструктуры и не нуждаться в ней. Для многих покупателей, особенно семей с детьми, важно понимать, что об их нуждах позаботятся. Они готовы мириться с продолжительными поездками на работу, но школы, детские сады и медицинские центры в шаговой доступности еще один фактор, который влияет на принятие решения о покупке.

Постепенно на первый план выходит создание однородной среды для будущих жильцов: помимо качества строительства и более низкой относительно Москвы стоимости 1 кв. м покупатели ждут, что им создадут такие условия, что они не заметят переезда из Москвы.

Каждый потенциальный покупатель при выборе нового дома руководствуется множеством причин. Некоторые из них известны профессиональным девелоперам и учитываются ими (это транспортная доступность, инфраструктура, качество строительства, цена квартиры, экология). Но есть еще и субъективное восприятие покупателя. Если речь идет о людях, которые покупают дом для себя, то алгоритм успешности проекта, выверенный экспертами и маркетологами, может не сработать — всегда есть критерий «нравится или нет», который касается не только дома, но и того, что его окружает — района, города. Но судя по последним тенденциям, у покупателей появляется все больше возможностей выбора исходя из собственных пристрастий и средств.

Варвара Степанова,
Полина Королева

хочешь больше денег?



скачать



цифровая версия журнала

современно и экологично всегда под рукой свежий номер — в любой точке мира архив предыдущих номеров — в любую минуту

удобная навигация и постраничный просмотр видео- и фотогалереи

подписка на цифровую версию для iPad — 3, 6 или 12 месяцев с автоматической загрузкой свежего номера

ХОРОШЕЕ ОТНОШЕНИЕ К САТЕЛЛИТАМ

Не только в Москве собственники недвижимости в черте города улучшают свои жилищные условия путем переезда в города-спутники. Но если в одних российских городах эта тенденция набирает обороты, то в других она никогда даже не начиналась. Эксперты из нескольких самых крупных городов России рассказали корреспонденту «Ъ-Дома», как в каждом из них обстоят дела с желанием перебраться подальше от престижных мест.

Авангардный Урал и консервативная Сибирь

В Екатеринбурге — городе, который одно время претендовал на то, чтобы стать новой российской столицей, девелоперы наблюдают то же стремление горожан переехать подальше от центра и улучшить жилищные условия, что и в Москве. «Например, во время реализации нашего объекта на улице Красных Героев в городе-спутнике Березовском мы зафиксировали, что более половины всех сделок было совершено жителями Екатеринбурга», — рассказывает Александр Щиголь, коммерческий директор девелоперской компании Brusnika.

Тенденция эта неувидительна, продолжает эксперт, ведь если семья переезжает из центра города, где квадратный метр стоит около 90–100 тыс. руб., в город-спутник, где цены варьируются от 45 тыс. до 55 тыс. руб. за 1 кв. м, то площадь квартиры можно увеличить вдвое без каких-либо доплат.

А вот в крупных городах Сибири ситуация как раз обратная. Консервативные новосибирцы и томенцы предпочитают оставаться в черте города, так что в города-спутниках жилье приобретает либо местным населением, либо жителями из других регионов, приток которых, кстати, везде одинаков и составляет около 20%, уточняет господин Щиголь.

Краснодар: о каком центре вы говорите?

Краснодарцы, в отличие от москвичей, не спешат зарабатывать на разнице цен между центральными и отдаленными районами. Во-первых, престижность жилых районов в этом городе отнюдь не определяется близостью к историческому центру. Самым престижным здесь считается район улицы Кубанобережной, который принято называть образцово-показательным: здесь строятся исключительно элитное жилье и офисы. Расположен этот район на юго-востоке города, а эта сторона света, с точки зрения москвичей, самая неблагоприятная для проживания.

Во-вторых, тенденция переезда горожан из более престижных районов с целью вырваться из бедности в стоимости жилья нехарактерна для Краснодара, говорит Екатерина Лобанова, заместитель директора департамента стратегического консалтинга Knight Frank. Напротив, собственники квартир стремятся постоянно улучшать свой статус и расстаются с жильем на окраинах в пользу центральных районов или престижного Юбилейного микрорайона.

«Если продается квартира в престижном районе, то это чаще всего связано с покупкой частного дома — в этом случае речь всегда идет об улучшении жилищных условий (площади, числа комнат, экологической составляющей), и за это продавцу такой квартиры приходится доплачивать, а не наоборот», — рассказывает эксперт.

Санкт-Петербург: вслед за Москвой

В Санкт-Петербурге волна спроса на квартиры за пределами городской черты Петербурга уже стихает, уступая место другой тенденции: покупатели стремятся сохранить временные и материальные издержки путем приобретения жилья поближе к деловому центру. Тем более что предложение в популярных районах растет благодаря

активному процессу редевелопмента на территориях, прилегающих к центру города.

К тому же коренные петербуржцы достаточно щепетильно относятся к локациям и качеству строящихся жилых кварталов, поэтому нельзя сказать, что все они вызывают у них интерес, отмечает Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development. «Петербургцам важно, чтобы в перспективе формирующийся район не уступал уже существующим по насыщенности инфраструктурой», — добавляет эксперт.

Однако для некоторых владельцев питерской недвижимости обмен городской квартирой на загородную без доплаты все еще является единственным вариантом решения жилищной проблемы. В первую очередь речь идет о переезде из ветхого или морально устаревшего жилого фонда в новые дома в ближайших пригородах и районах Ленобласти.

«Причины интереса к загородному предложению очевидны», — говорит Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St Petersburg. — Во-первых, это ценовой аспект: за одну и ту же сумму в Санкт-Петербурге можно купить однокомнатную квартиру, а в области — двухкомнатную. Во-вторых, некоторых покупателей привлекает наличие рядом с жильем рекреационных зон (лесов, озер)».

Учитывая цены на питерскую жилую недвижимость, можно и вполне неплохо сэкономить. По данным, предоставленным ГК ЦДС и компанией Knight Frank St Petersburg, в черте города стоимость 1 кв. м колеблется от 85 тыс. до 140,5 тыс. руб. Недвижимость за пределами города вдвое дешевле: средние цены в пригороде Санкт-Петербурга составляют 65,4 тыс. руб. за 1 кв. м, а в других городах Ленинградской области — 49,6 тыс. руб. за 1 кв. м.

Правда, эксперты предупреждают, что тех, кто выбрал жизнь за чертой Петербурга, ждут серьезные транспортные проблемы: въехать в Питер утром ничуть не легче, чем в Москву.

Марта Савенко

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Доход на доверии

Имея вторую недвижимость, которую в ближайшее время нет резона продавать, любой здравомыслящий собственник не откажется от дополнительного дохода, который она могла бы принести. Однако арендный бизнес — дело хлопотное, а если объект к тому же расположен в другом городе, то это и вовсе представляется нереальным. На этот случай управляющие компании в России и за рубежом предоставляют такую услугу, как доверительное управление. А некоторые из них даже берутся гарантировать определенный уровень денежных поступлений вне зависимости от спроса на объект.

— аренда —

И никуда не ездить

Многим из тех, кто покупает квартиру или номер в апартаменте не в своем городе, а, скажем, на курорте, расположенном за тысячи километров от него, вовсе не хочется, чтобы помещение большую часть года простаивало пустым. При этом хлопоты и затраты, связанные с организацией арендного бизнеса, представляются собственнику совершенно неподъемными.

Еще бы, ведь мало найти арендатора, ему нужно обеспечить все необходимое, а в случае непредвиденных ситуаций (потоп, пожар, криминальные происшествия), будьте любезны, пожалуйста к месту расположения вашей недвижимости и разбирайтесь во всем сами. А если речь идет о краткосрочной аренде, например, в жилых комплексах, расположенных на побережье, то идея жить в отдалении от них и вовсе отпадает: билеты туда-обратно съедят всю прибыль.

Всего этого можно легко избежать, если объектом занимается управляющая компания, которая предоставляет услуги по сдаче объектов в аренду. В этом случае владельцу не придется беспокоиться ни о поиске арендаторов, ни о защите своего имущества при чрезвычайных происшествиях. В некоторых случаях операторы этого рынка предлагают и такую опцию, как постоянный гарантированный доход вне зависимости от того, какое на дворе время года и есть ли спрос именно на эти апартаменты.

Без издержек

Правда, ставки в этом случае будут ниже, чем если бы собственник решил рискнуть и, даже наняв управляющую компанию, получал деньги только в том случае, если его объект не пустует. «В случае если доход не гарантируется, при благоприятной рыночной конъюнктуре собственник может рассчитывать на 5% годовых», — считает Ольга Широкова, директор по развитию компании State Development. — «Если же все риски берет на себя управляющая компания, то ставка вряд ли будет выше 3%, а все, что выше, останется оператора». Но зато нет и риска недополучения дохода при неблагоприятном обстоятельстве, а они случаются, и куда чаще, чем полагают покупатели недвижимости.

Ситуация здесь очень похожа на банковскую, говорит старший партнер, вице-президент по развитию Smpex Сергей Свиридов. «Теоретически крупный банковский вкладчик мог бы выдавать кредиты и самостоятельно», — рассуждает он. — «Но в этом случае помимо возможной доходности он получил бы и целый ряд рисков — издержки, связанные с проверкой заемщика, с возвратом займа в надлежащие сроки, ведением налогового учета и так далее».

Реальные цифры

При покупке, скажем, квартиры с одной спальней в Лондоне в жилом комплексе Caspian Wharf за £220 тыс., можно рассчитывать на ежегодный гарантированный доход в размере 6–8% годовых от сдачи квартиры в аренду. В абсолютных цифрах это по минимуму получается £13,2 тыс., или 762 тыс. руб. в год. При этом расходы на содержание недвижимости, в том числе процент вознаграждения управляющей компании за сдачу квартиры в аренду, включены в итоговую калькуляцию доходности.

Нетрудно посчитать, что при таком раскладе владелец квартиры получает еженедельно £253, в то время как стоимость аренды в этом жилом комплексе, по свидетельству Жанны Лебедевой, руководителя департамента жилой недвижимости компании Wellhome, стартует от £300 в неделю.

Но зато собственник застрахован от любых спадов активности на рынке, снижения цен и прочих малоприятных неожиданностей. Кроме того, ему не надо заботиться о сохранности имущества, переговорах со страховой компанией, если случится что-то непредвиденное, а также о том, чтобы искать желающих снять его квартиру.

Дешевые билеты

В России услугу по доверительному управлению с гарантированным доходом первой предложила ГК «Пионер», которая для этого специально вывела на рынок принципиально новый продукт — сеть апартаментов YE'S. Один из отелей строится в Москве, и с момента запуска в эксплуатацию, который, как ожидается, произойдет в



Апартаменты YE'S впервые в России предложили услугу доверительного управления с гарантированным доходом

июле 2016 года, собственникам апартаментов предлагается получать ежемесячный доход в размере 40 тыс. руб.

При этом все расходы по содержанию апартаментов и обеспечению гарантийных обязательств по недвижимому имуществу, мебели и бытовой технике, берет на себя управляющая компания. В ГК «Пионер» посчитали, что выгодность такого приобретения состоит прежде всего в цене «входного билета». Стандартная однокомнатная квартира в Москве, которую можно сдать в аренду за аналогичную сумму, стоит в пределах 6–7 млн руб. Апартаменты в YE'S предлагаются за 4,5 млн руб., а доход от аренды одинаков, да еще и хлопот никаких.

Однако надо отметить, что компания готова гарантировать именно эту доходность в течение трех лет, а затем, вероятно, договоры будут пересмотрены. Можно предположить, что если схему ведения бизнеса в компании по какой-либо причине сочтут неудачной, то собственникам будет предложено либо снизить гарантированную сумму дохода, либо заниматься сдачей жилья в аренду самостоятельно. Причем поскольку управляющая компания вряд ли куда-нибудь денется, то некоторые из ее услуг, скорее всего, окажутся обязательными. С другой стороны, через три года такой объект можно и продать или жить в нем самому, если местоположение и качество сервиса понравятся.

Зачем они это делают

Пожолая схема, когда доход гарантируется на первые несколько лет после запуска проекта, вовсю используется на курортах Вьетнама, рассказывает Ольга Широкова. «Покупая виллу и вступая в так называемый rental pull, собственник первые два, иногда три года получает гарантированно 7–8% годовых», — говорит эксперт. После того как эти два-три года истекли, партнеры обычно переходят на «рыночные отношения», когда между управляющей компанией и собственником делится только реально полученный доход, а иногда и полученные убытки компенсируются совместно. Отличие от традиционной, постоянной схемы здесь в том, что гарантированный доход превышает среднерыночный уровень.

Постежа Широкова полагает, что в данном случае речь идет не только и не столько об организации постоянного действующего бизнеса, но в первую очередь о стимулировании продаж. «Гарантированный доход в данном случае это бонус покупателю, и оплачивать его будет девелопер», — говорит она. — «Ведь, как это обычно бывает, рыночный доход от аренды в первые годы если и будет, то существенно ниже обычной планки».

Другим российским объектом, где собственникам будет предложено воспользоваться схемой доверительного управления по сдаче объектов в аренду, стал клубный поселок Costa Alta, расположенный в поселке Абрау-Дюрсо в Краснодарском крае. Здесь к продаже предлагаются коттеджи площадью 155 и 184 кв. м, а цены, по свидетельству руководителя проекта Татьяны Алексеевой, составляют соответственно 21,09 млн и 24,79 млн руб.

Как рассказывает госпожа Алексеева, покупателям коттеджей будут на выбор предложены две стратегии: получение гарантированного дохода по фиксированной арендной ставке или сверхдохода в соответствии с текущей рыночной конъюнктурой. В первом случае риски эксплуатации берет на себя управляющая компания, во втором — часть рисков берет на себя покупатель. «Мы исполь-

зовали пессимистичный подход, заложив в расчеты стоимость аренды \$600 в сутки, заполняемость 50% в год и выплату вознаграждения управляющей компании», — поясняет эксперт. По ее данным, на выходе получается 14–16% чистой рентной доходности. Это намного больше, чем в остальных рассматриваемых схемах. Например, в случае с апартаментом YE'S доход равняется 10,6% годовых, а на вьетнамских курортах, как мы видели, и того меньше.

Татьяна Алексеева в беседе с корреспондентом «Ъ-Дома» пояснила, что договор о доверительном управлении с гарантированным доходом также будет заключаться на первые два либо три года, а затем условия сотрудничества будут пересмотрены согласно текущей конъюнктуре рынка. «Ведь, ко всему прочему, неизвестно, как к тому моменту изменятся планы самого собственника», — говорит эксперт. В любом случае, если владелец коттеджа пожелает сдавать его в аренду самостоятельно, не пользуясь услугами управляющей компании, в Costa Alta возражать не станут.

Девелоперы задумались

Несмотря на то что в России арендный бизнес куда менее популярен, чем на Западе, девелоперы, не уступающие искать новые форматы, постепенно обращаются и к нему. Так, например, Сергей Свиридов рассказывает, что сейчас в Smpex формулируют такое предложение для собственников объектов в комплексах, построенных компанией.

В компании Rossmils корреспонденту «Ъ-Дома» рассказали, что в «Доме на Красина» управляющая компания не осуществляет доверительное управление имуществом, однако при этом осторожно добавили, что аренда с гарантированным доходом могла бы сегодня заинтересовать многих инвесторов. Логично предположить, что в дальнейшем, возможно, отдаленном будущем компания может вывести на рынок продукт для будущих рантье.

Результаты к новому формату относятся по-разному: одни высказывают оптимистичные оценки, другие выражают сомнение. «Количество проектов подобного рода однозначно будет расти», — говорит Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп». Уже сейчас известно, что несколько объектов, аналогичных апартаменту YE'S, готовятся к выходу на рынок.

Пока еще мало кто покупает недвижимость именно с целью получения дохода от сдачи в аренду, говорит заместитель генерального директора по продажам компании «НДВ-Недвижимость» Яна Сосорова. «Люди предпочитают сдавать свободную квартиру (или ее часть), а поиск жилья осуществляют через агентство или самостоятельно».

Конечно, успех таких проектов будет зависеть от самих застройщиков и от того, насколько интересные проекты они предложат рынку, продолжится госпожа Литинецкая, одновременно выражая уверенность в том, что подобная недвижимость точно будет пользоваться спросом. Ведь проживание в апартаментах, где арендаторам и собственникам предоставляется полноценный гостиничный сервис, — это совсем иной, более высокий уровень комфорта по сравнению с обычной съемной квартирой.

С точки зрения арендаторов, опрошенных корреспондентом «Ъ-Дома», появление нового формата — шаг вперед. Наконец-то и в комфорт-классе за дело возьмутся профессионалы, рассуждают они. Ковры на стенах и бабушкина мебель в качестве обязательных атрибутов аренды всем, кто снимает квартиры, изрядно надоели.

Марта Савенко

ИСТОРИЯ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ
ЛЮМЬЕР
ЖИЛОЙ ДОМ
М.ЦВЕТНОЙ БУЛЬВАР

Живите настоящим... платите в будущем

232.08.08
WWW.MAGISTRAT.RU



ООО «Магистрат». Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью. Проектная декларация на сайте.

реклама

ДОМ проекты

На всех парусах

Жилой комплекс «Алые паруса» строится почти полтора десятилетия. Но вряд ли этот известный всем москвичам объект можно назвать долгостроем: все эти годы здесь происходит последовательное развитие территории и строительство новых корпусов. И вот сейчас проект близок к полному завершению.

— Москва —

Классика жанра

Событие более чем десятилетней давности запомнилось многим москвичам. Недалеко от метро «Щукинская» было настоящее столпотворение, а такого количества роскошных лимузинов не видели никогда в этих местах. Презентация нового жилого комплекса «Алые паруса» удалась на славу: над бывшим Тушинским аэродромом кружили парашютисты, по Москве-реке величаво плыли дорогие яхты, на оборудованной сцене выступали отечественные звезды, а по завершении концерта небо расцвело праздничным салютом.

Конечно, можно говорить о том, что все это стало итогом мощной рекламной кампании. Масштабное строительство на берегу Москвы-реки началось в 1999 году, и по мере приближения сдачи первой очереди все активнее и активнее по всем радиостанциям звучал глубокий баритон Сергея Чонишвили: «Жилой комплекс „Алые паруса“. Квартиры с видом на реку!». А по телевизору крутили яркие рекламные ролики с участием знаковых актеров. Например, Гарик Сукачев выходил на берег в одеянии пирата, а сидящий на его плече попугай выкрикивал: «Пиастры, пиастры...»

Однако девелоперская компания «ДОН-Строй» в то время задала высокую планку не только по продвижению своего проекта. Да, романтическая история, которую описал в свое время Александр Грин, легко ложилась в концепцию появления новостройки у живописной поймы, но ведь важно было и непосредственно создать высококачественный продукт.

В этом отношении «Алые паруса» сразу же стали флагманом элитной недвижимости Москвы. Причем, находясь ни на «золотой» или «серебряной» милях, ни в пределах Бульварного или Садового кольца! Оказалось, что фраза «с видом на Кремль» не так важна для состоятельных людей, когда из панорамных окон просторных апартаментов, с террас пентхаусов открывается неповторимая панорама с водной гладью, зелеными оазисами, а внизу, у причала, ждет собственная яхта. И транспортная доступность — это не обязательно «пять минут до центра», а удобный выезд на основные трассы — Звенигородское и Строгинское шоссе, Волоколамку, МКАД и Рублевку.

Гармония и красота проявились и в архитектурных решениях жилого комплекса, представляющего собой единый ансамбль, выполненный в одной стилистике и цветовой



гамме. Все корпуса словно наполнены свежим ветром, они легки и воздушны. В отделке фасадов были применены клинкерный кирпич и плитка теплых оттенков, натуральный камень, природный гранит шоколадных тонов. В любое время суток здания играют множеством цветов, но, конечно же, преобладают алый, розовый, персиковый, красный. Впечатляюще смотрится комплекс на закате дня, когда уходящее

за горизонт солнце отражается в окнах, а также ночью, когда включается подсветка и иллюминация.

Настоящим украшением стала набережная, которую обрамляют высокие липы и серебристые ивы, с действующим маяком на смотровой площадке и пристанью для яхт на 50 мест, мостками из тикового дерева, ротондой, прогулочной зоной. На придомовой территории площадью 15 га светомузыкальный и каскадные фонтаны, альпийские ландшафты, крупномерные хвойные деревья, экзотические растения и идеальный травяной газон. Широко использована художественная ковка: массивные светильники, ажурные ворота, гербы и другие элементы уличного декора. Перечислять достоинства жилого комплекса можно бесконечно.

Прибрежная территория

Сейчас кажется, что «Алые паруса» «причалили» в этот район очень давно. Настолько основательно они бросили якорь. Видимо, это ощущение складывается от того, что новостройка сразу стала знаковым объектом не только района Щукино, но и всей Москвы. Теперь уже и не перечислять игровых фильмов, музыкальных клипов, рекламных роликов, где великолепные строения стали не просто фоном, но и одним из «героев» съемки. А в «ДОН-Строе» наверняка уточнят, в каких видеовых пентхаусах организовывались киносьемки, кто из популярных актеров там засветился.

Фирменный знак «Алых парусов» — роскошная отделка внутренних интерьеров. Входные группы, лифтовые холлы и галереи-переходы оформлены по авторским дизайн-проектам с применением натуральных материалов — ценных пород дерева, итальянского мрамора, природного камня. Широко использованы панорамное остекление и зеркала, визуально расширяющие и без того просторные общественные помещения.

Входные группы корпусов украшают картины, а элегантная мягкая мебель создает атмосферу домашнего уюта.

За десять с лишним лет сложилась и свой социум, однородная жилая среда. Старожилы привыкли к тому, что все у них устроено. Продуманная квартальная планировка образовала идеальный мир — уютный и самодо-

статочный, наполненный зеленью, тишиной и свежестью. Есть где провести свободное время.

Отсутствие автотранспорта объясняется тем, что под всей территорией комплекса находится просторный четырехуровневый подземный паркинг, дополненный пунктами автомоек и шиномонтажа. Выезд машин организован таким образом, чтобы не занимать общественное пространство. Все башни объединены пышными оранжевыми переходами, поэтому в любое место обширного комплекса можно попасть, не выходя на улицу.



Для жителей предусмотрена самая разнообразная структура. В первом корпусе — клуб «Дон Спорт» площадью более 5,5 тыс. кв. м с аквапарком, оборудованным водными горками, 25-метровым бассейном с вышкой для прыжков и бассейном с искусственной волной. В зоне SPA — три турецкие бани и три финские сауны, низкотемпературные австрийские бани (минеральная Steinbad и травяная Gkaxen), купель с ледяной водой. Великолепный фитнес-центр оборудован качественными тренажерами Technogym.

Во втором корпусе устроен ресторан премиального класса, в третьем разместился детский развивающий центр. Четвертый корпус отдан в распоряжение любителей тенниса — два корта для взрослых, один корт для детей. К слову, спортсмены ждют и открытое футбольное поле с травяным покрытием «Гольфмастер», применяемым обычно на полях для гольфа. По периметру проложена беговая дорожка из ригупола. Заниматься там можно и ночью, так как спортивное ядро освещается современной системой Simes slot vela.

И корабль плывет

«Алые паруса» не только обжились и наполнились все новыми и новыми жителями. Все это время

они росли за счет возводимых друг за другом корпусов. Это нисколько не мешало тем, кто уже приобрел здесь недвижимость, ведь развитие проекта предполагало очередность сдачи следующих зданий. Ну, например, вслед за первой очередью, состоявшей из трех зданий и обращенных к Москва-реке, появилась четвертая башня, потом еще два строения, а сегодня достраиваются самые последние корпуса. И специалисты высоко оценивали каждый «шаг»: стала ходить шутка, что донстроители специально на относительно длительное время растянули сроки реализации, чтобы как можно чаще получать награды профессионального, в том числе международного, сообщества. Но никуда не деться — награды даются действительно достойным.

Кстати, компания «ДОН-Строй» успешно реализовывала и другие интересные проекты, в числе которых «Триумф-Палас», «Дом в Сокольниках», «Воробьевы горы», «Новая звезда», «Дом на Мосфильмовской», «Дом на Смоленской набережной», «Новая Остоженка» и так далее. Однако именно «Алым парусом» изначально выпала судьба стать своего рода визитной карточкой компании.

Срок завершения всего проекта обозначен концом будущего года. Это значит, что вскоре все семь корпусов образуют единую картину — огромный корабль с семью парусами. Сейчас ведутся работы на заключительном этапе. «ДОН-Строй» не изменил своим принципам: жилье отвечает самым взыскательным требованиям класса premium. Площади квартир варьируются от 51,4 до 252,9 кв. м, высота потолков — 3,13 м. Просторные гостиные, приватные зоны спален с отдельными санузлами, удобные балконы при спальнях и, конечно же, эркеры, угловое остекление «в пол», панорамные окна от пола до потолка. Среди самых вкусных предложений — квартиры с зимними садами, апартаменты с открытыми террасами, а также двухуровневые квартиры на верхних этажах, откуда открываются лучшие виды.

Инженерия жилого комплекса включает в себя самые современные технологические разработки в области обеспечения комфорта и безопасности жителей. В частности, имеются комплексная система видеонаблюдения, система контроля доступа, видеодомофон. Все системы функционируют в автоматическом режиме под круглосуточным онлайн-контролем единой диспетчерской.

Инфраструктура всего жилого комплекса будет расширяться за счет реализации расположенных в новых корпусах нежилых помещений, где предполагается открытие новых сервисных служб. Надо сказать, что эксплуатацией комплекса занимается собственная профессиональная управляющая компания. Ждать, когда «Алые паруса» отправятся в полномовное плавание, осталось не так долго.

Александр Шевчук

Москва, ул. Беговая, 3

Metrium

БЦ «Нордстар Тауэр», этаж 35



Рублево-Успенское шоссе, 9 км

id: 2791

Продается дом 2062 кв.м, с мебелью. Красивый дом в охраняемом, окруженном лесом поселке класса LUXE. Прекрасное тихое место, граничащее с Барвихинским лесопарком. Интересная архитектура. В доме 5 спален, винная комната, кинотеатр, зона бассейна с хаммам и сауной. Земельный участок 40 соток, вертолетная площадка.



Рублево-Успенское шоссе, 14 км

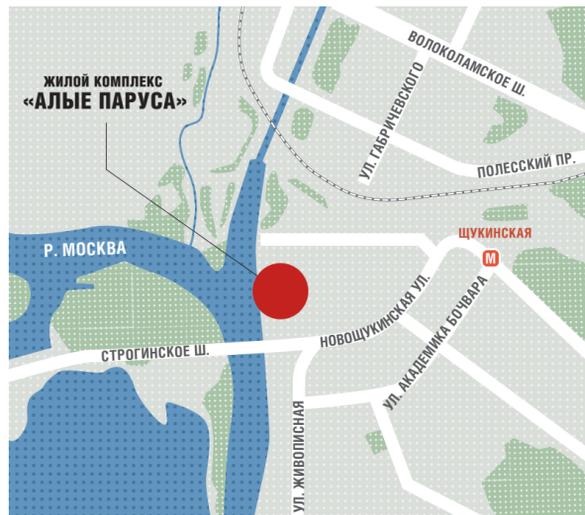
id: 1040

В продаже шикарный дом 1200 кв.м. Комплекс из двух отдельно стоящих зданий. Первое - жилой дом. Второе, площадью 600 кв.м - дом приемов и одновременно уникальный банный комплекс, включающий зал приемов, рабочую кухню, русскую баню с купелью и комнатой отдыха, 3 квартиры для персонала, кухню для персонала, бойлерную, генераторную. Расположен среди трех охраняемых поселков, на великолепном сосновом участке. Участок 80 соток.

www.metrium.ru

+7 (499) 270-20-20

Реклама



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «АЛЫЕ ПАРУСА» (КОРПУС 5, БЛОК 3)

Местоположение	СЗАО, район Щукино
Адрес	ул. Авиационная, д. 77-79
Площадь участка	15 га (территория жилого комплекса)
Количество жилых зданий	2
Этажность домов	32-33 (первые этажи — лобби), плюс 4 подземных
Количество квартир	563
Средняя площадь квартир (кв. м)	125
Цена (\$/кв. м)	8280, машиноместо в пакете с квартирой
Срок окончания строительства	четвертый квартал 2015 года
Застройщик	ЗАО «ДОН-Строй Инвест»

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: расположение в экологически чистом районе столицы на берегу Москвы-реки; большая придомовая территория с пешеходной набережной и яхт-клубом, высококачественная архитектура в едином стиле; разнообразный выбор формата и площадей квартир; полный набор уже действующей спортивной и рекреационной инфраструктуры.

Отрицательные: неоднородная окружающая застройка; высокая транспортная нагрузка при выезде из комплекса на основные магистрали.

ДОМ градостроительство

Общее пользование



Спортивно-образовательный комплекс в Новогорске — главный притягательный фактор для покупателей

Покупатели жилья предъявляют все более серьезные требования к качеству, особенно в сегменте комфорт- и бизнес-классов. Однако сами квартиры в большинстве случаев представляют собой полуфабрикаты с бетонными стенами. А общественные пространства — это то, что клиент получает в готовом виде. Именно их в борьбе за покупателя застройщики и начали улучшать в первую очередь.

— пространство —

Идея социума

Традиция создания больших общественных пространств относится к началу XX века. В 20-е годы прошлого века архитекторы-конструктивисты стали создавать дома-коммуны, в которых объединялись квартиры и общественные зоны. В качестве примера можно привести дом Наркомфина. Затем эта идея нашла продолжение в строительстве московских высоток в конце 1940-х — начале 1950-х годов прошлого века. Например, здание на Кудринской площади, д. 1 по проекту архитекторов М. В. Посохина и А. А. Мидонца может похвастаться огромным холлом на первом этаже с паркетными полами, лепниной, колоннами, зеркалами и люстрами. В настоящий момент эта традиция возвращается в измененном виде.

«Сегодня на рынке недвижимости наблюдается переход от точечной застройки к квартальной. В силу масштаба в подобных проектах покупатели наряду с традиционными требованиями по транспортной доступности, социальной инфраструктуре, нарезке все чаще интересуются наличием в проекте общественных пространств. Эта тенденция все больше набирает оборот, и сегодня в каждом крупном проекте девелопер пытается в том или ином формате реализовать идею социума», — говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. По его словам, сегодня покупатели готовы платить за общественное пространство, причем наличие в проекте разнообразных общественных зон является скорее инструментом, повышающим ликвидность проекта и лишь в редких случаях корректирующим не только класс, но и стоимость самой недвижимости. «Сегодняшний покупатель даже в эконом и комфорт-классах уже давно не готов платить только за метры. Важно все: инфраструктура, архитектура и общественные территории как внутри домов, так и в рамках проекта — дворы, дорожки, места отдыха, организация движения и прочее», — согласна заместитель генерального директора ОПИН Наталья Картавцева. По ее словам, дворные территории, дружелюбная среда для пешеходов, велосипедистов и роллеров, места для отдыха, спортивные и детские площадки — все это важно изначально предусмотреть, спланировать и интегрировать в жилую застройку.

Например, как отмечает управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин, учитывая тот факт, что большинство квартир в элитных домах сегодня сдаются без отделки, то, по сути, входная группа и другие общественные зоны являются единственной частью здания, которая призвана произвести первое неизгладимое впечатление на потенциального покупателя.

«Самая популярная точка зрения на входную группу элитного дома: она должна по качеству не уступать лобби фешенебельного пятизвездного отеля. Поэтому застройщики уделяют оформлению входных групп большое внимание и часто приглашают для этого звезд мирового дизай-

на из Лондона, Нью-Йорка, Парижа. Как правило, здесь используются наиболее дорогие отделочные материалы», — говорит эксперт. Более того, зачастую здесь предусмотрены функциональные зоны, отвечающие потребностям богатой аудитории: зона ресепшн, диванная группа, нередко совмещенная с камином, различные помещения для встреч с гостями, которые могут быть представлены как сигарные комнаты или небольшие бары, также зона для корреспонденции.

Впрочем, с такой точкой зрения согласны далеко не все эксперты. «Если мы говорим об общественных зонах внутри самого здания, то увеличение их площади не способствует повышению привлекательности комплекса в глазах потребителей. Большие общие зоны в самом комплексе отдают площадь от квартир, а значит, стоимость жилья будет расти, чтобы девелопер мог окупить свои расходы», — говорит Владимир Богданюк, руководитель аналитического и консалтингового центра Est-a-Tet. По его словам, в этом не заинтересованы ни покупатели, ни застройщики, поэтому последние, напротив, стремятся сократить площадь общественных зон без ущерба для комфорта, перераспределяя ее в пользу жилых помещений. «Однако расширение дворового пространства и его благоустройство — это действительно тренд на первичном рынке», — говорит эксперт. Более того, как говорит председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова, в проектах с развитыми общественными пространствами зачастую действительно представлены квартиры небольших площадей, например однушки или студии 27 кв. м.

«В проектах с масштабной инфраструктурой покупатель приобретает, по сути, качество жизни, а размер самой квартиры может быть совсем небольшим», — говорит управляющий директор ZIP Realty Евгений Скоморовский. По словам генерального директора «Новых Ватутинок» Александра Зубца, особенно это заметно на примере проектов, где строятся панельные серийные дома.

Добавленная стоимость

По результатам маркетинговых исследований, проведенных по заказу Фонда РЖС в 2013 году в 15 российских субъектах, за расположение рядом со своим будущим жильем маршрутов общественного транспорта потенциальные покупатели жилья экономического класса в среднем готовы доплачивать от 3% до 5% к его стоимости. В свою очередь, за близость школы, поликлиники и детского сада они заплатят от 2% до 3% к стоимости. За наличие рядом с домом автостоянки для личного транспорта потенциальные покупатели также готовы доплатить около 2–3% к стоимости будущего жилья экономического класса. В результате наличие развитой инфраструктуры может прибавить к стоимости жилья около 10%. По словам Бориса Азаренко, создание качественных общественных пространств увеличивает себестоимость строительства, а следовательно, и конечную стоимость для покупателей примерно

на 15–20%, но владельцы жилья стоимостью в несколько миллионов долларов готовы платить за высокое качество и эстетичность жилого объекта. По оценке Натальи Картавцевой, для девелопера организация общественного пространства между зданиями увеличивает стоимость недвижимости в коммерческих проектах жилых комплексов минимум на 5–10%, а в некоторых случаях проект от организации общественных территорий позволяет даже повысить класс объекта, например от комфорта до бизнес, от бизнес до премиум. «Общественная среда поднимает проект в цене еще минимум на 5–10%. Причем в Подмоскovie добавочная стоимость может достигать 15% и выше. Тогда как в границах старой Москвы в силу исторически сложившегося стиля и образа жизни каждого столичного района, который в Подмоскovie нужно создавать практически с нуля, прирост будет на уровне 10%», — отмечает эксперт.

В первую очередь именно общественные зоны могут отличать комфорт-класс от экономкласса. Именно покупатель жилья комфорт-класса готов переплатить за общественные зоны. Большие входные группы с качественной отделкой в проектах комфорт-класса компаний, использующих зарубежный опыт, повышают ликвидность квартир», — говорит руководитель департамента аналитики и консалтинга компании «НДВ-Недвижимость» Елизавета Гудь. По ее словам, цена 1 кв. м в таких проектах до 10% выше цены в рядом расположенных аналогичных объектах. Впрочем, по словам руководителя отдела новостей ГК МИЦ Александра Ангеля, если говорить о сегменте бюджетных новостроек, то здесь по-прежнему определяющим фактором является цена. К существенным переплатам за общественные пространства покупатель здесь не готов. Однако если речь идет о наценке в пределах 10%, то для большинства покупателей это будет вполне приемлемо, считает эксперт.

Иерархия пространств

На сегодняшний день на российском рынке достаточно много объектов, которые могут похвастаться большими общественными пространствами. «Пять лет назад, когда мы начинали строить семейный спортивно-образовательный кластер в Новогорске, многие наши коллеги по рынку крутили пальцем у виска. Нам говорили: «зачем вам это нужно, столько общественных пространств с инфраструктурой» до „ребята, вы не потянете“, но именно инфраструктура помогает продавать наши жилые метры, несмотря на то что цена выше средней рыночной в данной локации, но покупатель понимает, за что платит», — говорит Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп». В частности, по его словам, в Новогорске много покупателей однокомнатных квартир от 42 кв. м, которые приобретают их как входной билет, возможность доступа к инфраструктурным объектам. По словам директора по проектированию Rose Group Сергея Крючкова, концепция микрорайона «В лесу» предполагает создание иерархии пространств: от личного пространства квартиры через ограниченно-доступные подъезды и двор к общим в полном смысле слова пространствам улицы, площади, парка. «На замок в буквальном смысле запираются только квартира и подъезд, контроль доступа во двор осуществляется „мягкими“ архитектурными и ландшафтными средствами», — говорит эксперт.

Наиболее популярен такой подход в сегменте бизнес-класса. «Идея



Покупатели квартир в микрорайоне «В лесу» получают обширные общественные зоны

социума на базе современных технологий была положена в основу архитектуры проекта „Лица“. В „Лицах“ частная территория, поднятая по отношению к улице на 15 м, занимает площадь 7,5 тыс. кв. м», — объясняет Алексей Белоусов. По его словам, на этой территории расположены такие общественные зоны, как частное кафе с летней террасой, Wi-Fi кинотеатр под открытым небом, мультимедийная детская игровая зона на платформе и многое другое. Яркий пример, по словам гендиректора компании «Метриум Групп» Марины Литвиненко, ЖК «Сколково Парк», где помимо смелого вызывающего архитектурного решения застройщик предусмотрел ландшафтный дизайн от английского бюро Н.Е.Д. «Общественные пространства формируют уникальный микроклимат внутри дома и позволяют увеличить зону комфорта для жильцов за пределами квартиры. Учитывая эту тенденцию, мы привлекли английское бюро Scott Brownrigg к разработке дизайн-проекта общественных пространств ЖК премиум-класса

«Сколково Парк для жизни» — лобби, вестибюлей, лифтовых холлов», — рассказывает руководитель отдела девелопмента компании Millhouse Станислав Лобанов.

Однако такие примеры есть и на рынке элитной недвижимости. Одним из удачных примеров руководитель отдела городских продаж департамента жилой недвижимости Knight Frank Ольга Тараканова называет ЖК «Парк Палас» в Хилковом пер., 1, где есть небольшие квартиры площадью от 87 кв. м и качественная инфраструктура: под спортивный клуб в комплексе отведено 4 тыс. кв. м, и пользоваться им могут как резиденты, так и нерезиденты комплекса на платной основе по своему желанию. «К примеру, в клубном доме „Булгаков“ мы сделали для жильцов каминный зал и библиотеку с дизайном от международного архитектурного бюро Swanke Hayden. Такое общественное пространство идеально соответствует потребностям жильцов премиального клубного дома на 12 квартир, а участие

в разработке дизайна иностранных специалистов может стать дополнительным фактором в пользу вступления в проект и принятия положительного решения о покупке», — говорит Борис Азаренко, генеральный директор компании Vesper.

В целом, по словам директора инвестиционного департамента Tekta Group Романа Семчишина, эффективный подход заключается в том, что 80% общей площади комплекса приходится на жилые зоны, а 20% — на общественные. «Будущий собственник никогда не покупает просто квартиру. Его интересует концепция комплекса в целом. Таким покупателям важно то, что внутренняя территория благоустроена, закрыта от посторонних и охраняется, что общественные зоны имеют дорогую дизайнерскую отделку, есть парковка, детская площадка, зеленые рекреационные зоны, арт-объекты», — говорит Анастасия Малкова, руководитель департамента продаж инвестиционного фонда Stone Hedge.

Алексей Лоссан

«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

ТАМ, ГДЕ
ОТДЫХАЮТ...
ЯХТЫ

CG CAPITAL GROUP
+7 (495) 771 77 77
www.capitalgroup.ru

Реклама. Проектная декларация на сайте: www.capitalgroup.ru ©ОО «Капитал Групп»

Новая высота Монако

Tour Odéon открывает новую
страницу в создании роскошной
недвижимости в Монако.
49 этажей, 170 метров.

Будь на высоте.

Завершение строительства
– И квартал 2015 года.

Просмотр шоу-апартаментов только
по предварительной записи.

TOUR ODÉON
MONACO



+377 97 77 37 77 / info@odeon.mc
www.odeon.mc

От застройщика



GRUPE
marzocco

Изображения,
использованные в данной
публикации, являются
результатом работы
дизайнеров, но не обладают
точными характеристиками
конечного продукта.
Все измерения являются
примерными и могут быть
подвержены корректировке
в процессе строительства.

Реклама