



Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 23 октября 2014 №51

kommersant.ru

4 Насколько вырастут ставки по ипотечным кредитам уже к концу этого года

11 Как изменится коттеджный рынок на Новорижском шоссе после завершения его реконструкции

13 Какие элитные новостройки Москвы наиболее привлекательны для частных инвесторов

В 1990-е годы территории пионерских лагерей и санаториев массово застраивались коттеджными поселками. Сегодня на рынке продается очень много рекреационных объектов, но застройщиков эти предложения почти не интересуют. В чистом поле, объясняют девелоперы, строить выгоднее и проще.

История с ландшафтами

— территории —

Пионеры лагерной застройки

Загородный рынок Подмосковья зародился на развалинах санаториев, детских лагерей, баз отдыха, построенных в советское время. В 1990-е годы очень много рекреационных объектов закрылось из-за отсутствия финансирования, и многие были преобразованы в коттеджные поселки, говорит генеральный директор Unicom Group Дмитрий Симагин. Это вполне логично, ведь базы отдыха и санатории располагались в местах с хорошими природными характеристиками, как правило, по соседству с лесом, речкой или озером.

Природные характеристики — это основное преимущество застройки рекреационных объектов. Но не единственное. Очевидными плюсами для девелоперов, замечает управляющий партнер компании ZIP Realty Евгений Скомооровский, являлось наличие инженерной инфраструктуры, дорог, а также сложившейся ландшафтной планировки, что позволяло им существенно сэкономить. Несколько позже, добавляет риэлтор, коттеджные поселки начали возводить и на землях поселений, но, как правило, они строились на престижных направлениях и только в непосредственной близости к Москве. В итоге, по данным генерального директора агентства Point Estate Тимура Сайфутдинова, к 1998 году загородный рынок Московской области насчитывал порядка 30 жилых проектов, из которых более половины приходилось на коттеджные поселки, построенные на землях бывших санаториев и пансионатов. В качестве примера, замечает Игорь Тучков, можно привести коттеджные поселки «Заповедный», расположенный на Каширском шоссе,



«Зеленый бор» — на Ярославском и поселок «Жемчужина» на Калужском шоссе.

Однако несмотря на обилие проектов, построенных на месте рекреационных объектов, оценить затраты девелоперов на приобретение бывших пионерских лагерей и санаториев эксперты затрудняются. «Как правило, покупки подобных территорий происходят благодаря наличию у застройщика административных ресурсов», — объясняет руководитель загородного департа-

мента агентства Contact Real Estate Алсу Хамидулина, — и как-либо оценить такие сделки довольно сложно».

На землях президента

В начале 2000-х годов началась настоящая волна застройки инфраструктурных объектов, которая затронула самые престижные санатории, где в свое время отдыхала советская элита. В частности, как замечает управляющий партнер «МИЭЛЬ — Загородной недвижимо-

сти» Владимир Яхонтов, на территории санатория «Десна» на Калужском шоссе, который относится к управлению делами президента, был выделен участок под строительство таунхаусов. «Еще на стадии строительства этого проекта начался покупательский бум», — вспоминает он. — Таунхаусы без отделки и земельного участка продавались за \$2,5–3 млн, что было, как минимум, в два-три раза дороже аналогичных предложений в других поселках». c15

Старые налоги по новым правилам

— споры —

С нового года в России будет действовать новая система взимания налога на недвижимость: ставки будут рассчитываться исходя из кадастровой стоимости объекта, что приведет к росту налога в несколько раз. В связи с этим эксперты советуют собственникам жилья следить за изменениями в кадастре и подготовиться к возможному оспариванию оценки.

Ждем перемен

После того как президент внес изменение в налоговое законодательство, в России был принят новый порядок расчета налога на недвижимость, предусматривающий переход до 2020 года к расчету налога на имущество физических лиц исходя из его кадастровой стоимости. «Кадастровая стоимость фактически приравнена к рыночной. Таким образом, в среднем размер налога возрастет в три-пять раз, а для дорогостоящей недвижимости — в десять раз», — говорит адвокат МКА «Клишин и партнеры» Мария Хохлова. До 20 ноября 2014 года каждый регион должен установить, с какого числа после 1 января 2015 года он начнет применять на своей территории порядок определения налоговой базы по налогу на имущество физических лиц исходя из кадастровой стоимости объектов. С 2020 года при расчете налога по всей стране будет исполь-

зоваться только кадастровая стоимость имущества.

«Если ранее налоговая база формировалась на основании инвентаризационной стоимости объекта недвижимости, то в соответствии с изменениями налог на имущество будет определяться исходя из кадастровой стоимости объекта», — объясняет руководитель практики земельного права, недвижимости и строительства «Пепеляев Групп» Наталья Стенина. Кадастровая стоимость устанавливается государством централизованно и, в отличие от инвентаризационной стоимости, должна быть приближена к рыночной стоимости объекта. Ставка для большинства объектов составит 0,1%, но может быть увеличена на местном уровне — правда, не более чем в три раза. По словам Марка Ровинского, заместителя руководителя налоговой практики адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», уровень налоговых ставок остался на прежнем уровне. Сейчас инвентаризационная стоимость определяется органами технического учета и технической инвентаризации (БТИ), а ключевыми параметрами при такой оценке выступают: площадь объекта, коммунальная инфраструктура, срок эксплуатации и коэффициент качества. Таким образом, старая квартира в центре Москвы оказывается дешевле, чем новостройка на окраине города. c6

ЛАЙНЕР

Дом на Ходынке

ВАШИ ПРАВИЛА ПОКУПКИ

ХОДЫНСКОЕ ПОЛЕ

M²

%

☕

🎁

🎵

🚲

🚗

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

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

liner-dom.ru
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ

Срок проведения акции с 01 октября 2014г. по 31 декабря 2014г. Информацию об организаторе мероприятия, правилах его проведения, сроках, месте и порядке получения призов можно получить по тел.: (495) 232-0808

реклама

ДОМ ЦЕНЫ

Разогретые долларом

Все лето застройщики Москвы и Подмосковья терпеливо ждали сентябрьского всплеска продаж, сравнимого с зимним ажиотажем, однако во второй раз за год чудо не случилось. Отдельные жилые проекты показали положительную динамику, но в основном это происходило благодаря маркетинговым акциям, которые девелоперы продлили на осень. При этом покупательский спрос медленно, но верно начал смещаться в сторону проектов, которые находятся на финальной стадии строительства.

— город —

Фон для консерваторов

Открытие делового сезона, на которое возлагались самые радужные надежды, не принесло с собой лавинообразного роста продаж квартир в большинстве строящихся проектов Москвы и Подмосковья. Однако и снижения покупательского спроса не произошло, замечает Ирина Дорухотова, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой».

В первой половине сентября, по свидетельству партнера «Химки Групп» Дмитрия Котровского, в девелоперской среде, в особенности среди тех, кто вывел на рынок новые проекты, царили панические настроения. К концу месяца ситуация начала меняться в лучшую сторону, но до зимнего покупательского ажиотажа пока еще далеко.

Правда, Росреестр отчитался о том, что число зарегистрированных в сентябре договоров долевого участия по Москве выросло на 22% по сравнению с августом. Этот показатель, составивший к концу месяца 1981, выше, чем любой из тех, что были зафиксированы с апреля по август, но ниже пиковых значений февраля и марта, когда было зарегистрировано 2014 и 2157 ДДУ соответственно.

Казалось бы, фон для того, чтобы сбережения граждан, в особенности рублевые, потекли в самый консервативный инструмент их сохранения — жилую недвижимость, самый подходящий. Рост курса доллара в сентябре составил 6,7% (напомним,

что за весь первый квартал этот показатель едва перевалил за 9%), прогнозы политиков и аналитиков относительно общего состояния российской экономики едва ли можно назвать хоть сколько-нибудь оптимистичными. Зачистка банковских рядов продолжается: только за сентябрь своих лицензий лишились десять банков по всей стране, из них шесть — московские финансовые учреждения.

И несмотря на все это, о значительном росте объема продаж в первом месяце осени отчитались немногие. Правда, в некоторых отчетах цифры поражают воображение, но это только на первый взгляд.

Куда уехал спрос

Некоторые застройщики в сентябре зафиксировали повышение спроса до 30%. «Однако подобный скачок продаж был характерен только для объектов с демократичной ценовой политикой», — рассказывают аналитики ГК «Пионер».

Другими словами, сентябрьские покупатели в большинстве своем не проявляли внимания к проектам, в которых цены остались на прежнем уровне и тем более где они поднялись. «Спрос сосредоточился вокруг застройщиков, предлагающих самые интересные условия», — признается Петр Кирилловский, заместитель президента по стратегическим коммуникациям ГК ПРАС.

Некоторые застройщики приводят цифры, свидетельствующие о реальном росте продаж в сентябре. Так, управляющий «ЛСР. Недви-

жимость — Москва» Валерий Забелин сообщил, что общий объем продаж по всем жилым комплексам в первом осеннем месяце составил 12 535,25 кв. м, что на 20% больше аналогичного августовского показателя. При этом, согласно информации на официальном сайте компании, скидки по акциям не превышали 4,5% от стоимости квартиры.

В ГВСУ «Центр», по свидетельству Татьяны Чернышовой, руководителя агентства недвижимости «ГВСУ-Риэлти», объем продаж в сентябре в сравнении с августом вырос на 23%. При этом средняя цена понизилась на 2,3% за счет ряда спецпредложений в рамках осенней акции компании.

Но самое впечатляющее признание сделали в группе компаний ПИК. Здесь утверждают, что в сентябре объем продаж в Московском регионе по сравнению со среднемесячным показателем летнего периода вырос приблизительно на 130%. Эта цифра, впрочем, может объясняться размером скидок, которые в сентябре достигли 10%, а также тем обстоятельством, что в начале осени компания вывела в продажу сразу семь новых корпусов с минимальными ценами в существующих объектах.

Дисконтное баловство

Рассуждая о ситуации на рынке, его участники в один голос говорят о том, что новое падение национальной валюты заставило граждан спешно избавляться от рублевых накоплений. Но, в отличие от зимней волны, сентябрьский спрос оказался куда более избирательным.

Дисконтное баловство

Рассуждая о ситуации на рынке, его участники в один голос говорят о том, что новое падение национальной валюты заставило граждан спешно избавляться от рублевых накоплений. Но, в отличие от зимней волны, сентябрьский спрос оказался куда более избирательным.

С севера на юг

— регионы —

Спрос на рынках региональной недвижимости летом и даже в начале осени снизился почти по всей России, исключая разве что курортные города Черноморского побережья Кавказа, где в это время года активно работают покупатели традиционно возрастной категории. Однако девелоперы рассчитывают на возвращение покупателей, и в некоторых городах надежды начинают сбываться.

Элитные ожидания

Застройщики Санкт-Петербурга и Ленинградской области говорят, что лето в городе, как всегда, прошло тихо.

Сделок было мало, покупатели развлеклись на отдых, а те, кто остался, использовали это время для просмотра объектов и выбора квартир, отложив подписание договоров на осень.

Осень, правда, преподнесла всем участникам рынка валютный сюрприз, так что и продавцы, и покупатели заняли выжидательную позицию. Как отмечает Людмила Тэор, руководитель направления продаж и маркетинга группы Solo, ведущей на Васильевском острове строительство премиального жилищного комплекса «Гранвилл», те, кто готов инвестировать в элитные питерские проекты, теперь в качестве инструмента для вложений стали рассматривать рынки других стран — менее риско-

вые либо более доходные. «Поэтому сейчас по таким объектам повышение спроса практически нет», — делится наблюдениями эксперт.

«Количество новых обращений по объектам в центре города несколько сократилось», — подтверждают в пресс-службе «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», которая застраивает несколько элитных жилых объектов в центре северной столицы, таких как «Дом на Дворянской» и «Смольный парк». При этом, как сообщил коммерческий директор компании Денис Бабаков, к выводу в продажу готовятся два новых объекта в элитном сегменте и один — в бизнес-классе.

Не спугнуть клиента

Борис Каптелов, коммерческий директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», которая возводит вблизи Крестовского острова одноименный проект с собственной маринной, считает, что замедление рынка связано скорее с высокими объемами продаж в первом квартале, нежели с низкими продажами во втором. «Цены стабильны в рублевом выражении, но снизились в реальном: сейчас застройщики не рискуют повышать цены даже на уровне инфляции, чтобы не отпугнуть клиента», — утверждает эксперт, надеясь, впрочем, что к концу года цены на элитное жилье в Петербурге увеличатся примерно на 6–8%.

Ожидания эти небеспопачны. Как сообщается в отчете консалтингового центра «Петербургская недвижимость», с января по апрель текущего года средние цены предложения в элитном сегменте постоянно росли в обжитых районах города — Адмиралтейском, Василеостровском, Петроградском и Центральном.

В августе после небольшого летнего снижения средняя стоимость квадратного метра в премиальном сегменте превысила апрельские показатели, составив 360,6 тыс. руб. Основную динамику обеспечили Петроградский и Центральный районы, где к сентябрю стоимость квартир вышла на годовой максимум, составив 235,2 тыс. и 245,9 тыс. руб. за 1 кв. м соответственно.

В Адмиралтейском районе максимальные цены продержались в течение декабря и января, а с февраля началась существенная коррекция вниз, и с январских 508,4 тыс. руб. метр к июлю подешевел до 400,6 тыс. руб. Однако в августе район снова начал дорожать, и к сентябрю средняя стоимость 1 кв. м в элитном сегменте составила 413,8 тыс. руб.

Успокоительные саусы

В сегменте жилья масс-маркет в Петербурге ситуация более спокойная.

По-видимому, сказался летний период, когда на рынке царило традиционное затишье, с которым большинство застройщиков пыталось бороться, предлагая покупателям многочисленные акции и скидки. Избалованные их обилием, а также обеспокоенные не самыми утешительными прогнозами относительно будущего отечественного девелопмента, инвесторы стали, с одной стороны, требовать дисконта почти на каждом объекте, а с другой — все чаще обращать внимание на готовые проекты, а также на те, которые находятся на завершающей стадии строительства.

В особенности ярко эта тенденция проявилась на рынке элитных новостроек, где, по свидетельству Марии Литинецкой, генерального директора «Метриум Групп», спрос был невысоким на протяжении всего третьего квартала. «Нестабильная экономическая ситуация в стране и резкое падение курса рубля по отношению к доллару вынудили многих повременить с покупкой, отложив ее до более благополучных времен», — объясняет эксперт. «В сравнении с сентябрем прошлого года уровень спроса ниже на 17%», — подтверждает Анатолий Довгань, руководитель отдела анализа и мониторинга рынка IntermarkSavills.

Еще резче высказывается Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate: «Рост курса доллара фактически вывел из игры некоторые жилые комплексы с долларовыми ценами». Что же касается потенциальных покупателей, то те из них, кто не успел совершить покупку в первом полугодии, теперь предпочитают не спешить с совершением сделки, ожидая возможных корректировок рынка, считает эксперт и добавляет, что сентябрьские показатели подтверждают подобные настроения покупателей.

В Knight Frank говорят, что после летнего снижения спрос в сегменте все же вырос, однако, оговариваясь Андрей Соловьев, директор департамента элитной жилой недви-

жимости компании, это не касается элитных апартаментов, продажи которых в сентябре снизились более чем на 25%.

В свою очередь, Татьяна Крючкова, генеральный директор Troika Estate, утверждает, что основная доля сделок приходилась на объекты, находящиеся на финальной стадии строительства. С ней согласна Жанна Лебедева, руководитель департамента жилой недвижимости компании Welhome: «Большинство наших клиентов стремятся купить жилье „под ключ“ либо в уже построенных домах».

Быстро, если дешево

В высокобюджетных сегментах рынка эксперты заметили и еще один тренд: решение о покупке клиенты стали принимать заметно дольше, чем раньше. Как замечает Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group, временной интервал между первым обращением в компанию и финальным заключением договора увеличился примерно на 30%.

С коллегой согласна Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли». «Все это объясняется растущей неопределенностью на рынке», — добавляет эксперт. — Людям ждут кризиса и экстраполируют сценарий 2008 года на текущую ситуацию».

В сегментах эконом- и комфорт-классов, впрочем, наблюдается обратное. «Если в начале года с момента обращения клиента до подписания договора проходило от двух недель до месяца, то сейчас этот период сократился до недели», — говорит Юлиан Гутман, директор департамента новостроек «Инком-Недвижимости».

Сезон продолжается

Конкуренция на рынке существенно ужесточилась, замечают в ГК «Пионер», приводя в доказательство цифры по росту объема предложения жилья комфорт-класса: за год таких проектов стало больше на 50%. Толь-

ко за сентябрь в сегменте массового жилья предложение в столице увеличилось на 10,5%, добавляют аналитики «Метриум Групп».

Цены в таких условиях продолжают постепенно идти вниз как за счет выхода на рынок новых объектов и корпусов на начальной стадии строительства, так и благодаря дисконтной политике девелоперов. Даже в наиболее продаваемом сегменте экономкласса, по разным данным, цены за месяц в среднем снизились от 0,1% до 0,7%, а в премиум-сегменте сентябрьское падение долларовых цен оценивается от 3% до 9,9%.

Участники рынка уверенно говорят о том, что ближе к Новому году для покупателей жилья в Москве и Подмосковье наступит поистине золотое время. «Рублевый спрос, который накопился за лето, в сентябре был выработан», — считает господин Кирилловский. — Возможно, он продержится до конца октября, а в ноябре мы уже ждем снижения покупательской активности».

В такой ситуации сезон скидок, начавшийся летом, вполне может плавно перейти в сезон распродаж. Эксперты Troika Estate предсказывают, что при дальнейшем ослаблении рубля к концу года цены в элитном сегменте снизятся до 10% в долларовом эквиваленте. Причем возможны два сценария: реалистичный и негативный. В первом случае снижение будет происходить поэтапно и, прежде чем переходить к снижению цен, продавцы элитной недвижимости реализуют весь запас маркетинговых инструментов. При негативном сценарии, предусматривающем значительное ухудшение геополитической и макроэкономической обстановки, возможно повторение событий 2008 года, говорит Татьяна Крючкова. Тогда снижение цен составило от 20% до 30%.

Примечательно, что о возможности развития позитивного сценария не упоминается. По всей видимости, сейчас для этого нет достаточных оснований.

Марта Саенко

Москва, ул. Беговая, 3

Metrium БЦ «Нордстар Тауэр», этаж 35



Рублево-Успенское шоссе, 9 км id: 2791

Современный дом 2062 кв.м в стильном дизайнерском исполнении в охраняемом, окруженном лесом поселке. В доме: 5 спален, винная комната, кинотеатр, зона бассейна с хаммамом и сауной. Земельный участок 40 соток с декоративным прудом.



Пятницкое шоссе, 3 км id: 3564

Роскошная усадьба 2000 кв.м в дворцовом стиле с уникальным ландшафтным дизайном и озером. В доме: 5 уютных спален, 8 с/у, кинотеатр, винный погреб, оружейная, изысканная гостиная со вторым светом и каминном, библиотека, кабинет, бильярдная, SPA-зона. Участок 2 га.

www.metrium.ru +7 (499) 270-20-20 Реклама

Здесь сейчас основную массу покупателей составляют не инвесторы, как это было в марте — апреле, а те, кто подбирает квартиру для себя. Правда, настроения этих людей заметно изменились, и не в лучшую сторону.

Андрей Соколов, генеральный директор «Охта Групп Недвижимость», которая совместно с компанией «Мегалит» строит жилой комплекс «Екатерининский», расположенный в микрорайоне Полустрово Красногвардейского района, рассказывает, что покупатели квартир в последнее время стали нервными и раздражительными. «Происходящее в экономике, и прежде всего галопирующий рост цен, воздействует на психику людей», — объясняет эксперт. — Перед продажей квартир с ними приходится проводить успокоительные сеансы аутогенного».

В то же время, отмечает господин Соколов, продажи в августе — сентябре вышли на весенний уровень. Цены при этом остаются стабильными — за девять месяцев года они выросли в среднем на 6%, но только за счет вымывания в начале продаж наиболее дешевых квартир.

В «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», которая застраивает масштабную территорию на северо-востоке Санкт-Петербурга в рамках создания района «Новая Охта», говорят, что продажи из месяца в месяц стабильны и вывод объектов сегодня и в ближайшем будущем будет идти в плановом режиме.

Как утверждают аналитики консалтингового центра «Петербургская недвижимость», сегмент массового жилья в обжитых районах города в целом демонстрирует медленный, но на удивление стабильный ценовой рост в течение длительного времени, и даже зимние скачки валют на нем не отразились.

Скидка на Онегу

Падение спроса нынешним летом куда сильнее опугнуло соседи петербуржцев — жители Петрозаводска. «Летние продажи просели очень существенно: спад составил примерно 50% в сравнении с весной», — говорит Анна Филатова, руководитель отдела продаж в жилом комплексе «Александровский», который «Охта Групп» возводит в новом квартале города «Петровская слобода».

В сентябре, по наблюдениям госпожи Филатовой, продажи вернулись на уровень апреля, однако цены пока остались на прежнем уровне. Более того, в начале осени застройщики Петрозаводска, видимо почувствовав приближающуюся волну спроса, решили активизировать его и теперь предлагают покупателям скидки и подарки.

В жилом комплексе «Каскад», который строительная компания «Веко» возводит на западной окраине города, в октябре предлагаются к продаже двухкомнатные квартиры, а также квартиры с большими балконами со скидкой от 170 тыс. до 220 тыс. руб. — около 5,2% от стоимости квартиры. В премиум-сегменте скидки до 8% от прайс-листа предлагают в жилом комплексе «Акварин», строящемся на берегу Онежского озера.

Петрозаводск — отнюдь не инвестиционный город, и это хорошо видно по запросам покупателей. В отличие от более крупных городов, здесь нет явных предпочтений по площади и количеству комнат: покупатели равно интересуются одно-, двух- и трехкомнатными квартирами.

Царицы-«однушки»

На юге России среди крупных городов выделяется Краснодар, который переживает строительный бум не первый год. По наблюдениям генерального директора портала «Мир квартир» Павла Луценко, в конце концов это остудило местный рынок жилья. «В первом полугодии девелоперы в Краснодаре, как и в большинстве крупных российских городов, собрали инвестиционный спрос, и в итоге цены здесь поднялись на 5,4%, но в третьем квартале произошло снижение на 7,3%, и к сентябрю средняя цена квадратного метра составила 46,7 тыс. руб.», — рассказывает эксперт. По результатам девяти месяцев 2014 года динамика цен в городе отрицательная: —2,4%. И это неудивительно: по данным Росстата, с января по июнь в Краснодарском крае было построено 7,2% от общей площади жилья в России. Кубань с показателем 2,1 млн кв. м уступила лишь Московской области, где было сдано 3 млн кв. м жилья. При этом в столице края было возведено 814 тыс. кв. м жилья — это на 35,6% больше, чем в первом полугодии 2013 года.

В компании «Газпромбанк-Инвест», построившей на берегу Кубань жилой комплекс бизнес-класса «Европейский», рассказывают, что основу первичного рынка Краснодара составляют однокомнатные квартиры, которые занимают 55,4% от общего объема предложения, на втором месте — «двушки», которых насчитывается 34,0%. Интересно, что еще не так давно, в конце 2013 года, доля однокомнатных квартир была более скромной — 42,5%.

Популярность небольших квартир связывают с невысокой платежеспособностью большей части покупателей жилья в новостройках. Кроме того, в столице Краснодарского края всегда есть расчет на инвесторов, которые, как известно, пред-

почитают покупать высоколиквидный товар. И действительно, летом и в сентябре лучше всего продавались однокомнатные квартиры. Однако специалисты отмечают, что в сентябре также возобновился спрос на большие площади, которые приобретаются уже не для инвестиций, а для собственного проживания.

Напуганные санкциями

На фоне других небольших городов Краснодарского края, где емкость спроса на рынке жилья минимальна, выгодно выделяются курортные районы — Сочи, Геленджик, Анапа. Спрос на квартиры и дома на Черноморском побережье, по данным аналитического отдела управляющей компании «Фонд ЮГ», формируют жители Москвы и Подмосковья: на них приходится примерно 40% от общего числа заявок. Еще 15% составляют жители Краснодарского края. Остальные покупатели черноморской недвижимости — преимущественно жители Санкт-Петербурга, Красноярска и Ханты-Мансийского автономного округа.

В УК «Фонд ЮГ» подсчитали, что в период с июня по сентябрь в Анапе было совершено на 21% больше сделок по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В отличие от других регионов, недвижимость на побережье лучше всего продается летом и в начале осени, особенно это касается готового жилья: здесь оно продается значительно лучше, чем строящееся. «Более 90% покупателей отдали предпочтение недвижимости с отделкой „под ключ“,» — говорит Эдуард Жучков, исполнительный директор компании «Фонд ЮГ», ведущей строительство проекта «Резиденция Утриш» в поселке Сушко под Анапой и клубной резиденции ReefResidence в Сочи.

Господин Жучков рассказывает, что нестабильная экономическая ситуация и падение курса подогрели спрос на черноморскую недвижимость. «Особенно явно эта тенденция прослеживается на повышении спроса со стороны сотрудников силовых структур», — уточняет эксперт.

Кроме того, после введения санкций со стороны Европейского союза и США в отношении россиян в компании отметили приток покупателей, которые раньше были заинтересованы в покупке недвижимости на бюджетных зарубежных курортах, таких как Болгария или Черногория.

Тем не менее, отмечают эксперты, инвестиционный потенциал южной недвижимости даже на черноморских курортах не слишком высок. Вряд ли она подешевеет до конца года, однако рост цен не перекрывает инфляцию, а в нынешних экономических реалиях и не догоняет ее.

Владимир Абакумов

ДОМ ЦЕНЫ

Непредсказуемое затишье

Первые три недели сентября на рынке элитной загородной недвижимости Подмосковья ознаменовались ростом покупательского спроса и цен в наиболее ликвидных проектах, а также громкими акциями, которые привлекли дополнительных клиентов. Однако в конце месяца, когда стало окончательно ясно, что рубль уходит вниз стремительно и надолго, покупатели заняли выжидательную позицию. Вместе с ними приостановили активность продавцы объектов на вторичном рынке, и рынок в целом замер.

— загород —

Режим ожидания

В начале и середине сентября девелоперы элитной загородной недвижимости еще продолжали пользоваться растущим покупательским спросом и в основном давали скидки, проводили сделки, а некоторые даже поднимали цены. «За это время был проведен целый ряд сделок, бюджет которых находился в диапазоне от \$1 млн до \$3 млн», — рассказывает Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп». По его данным, итоговый объем продаж в сентябре оказался на 20% выше показателей аналогичного периода прошлого года.

Размер скидок у девелоперов достигал 40% от заявленного прайс-листа, свидетельствует Алсу Хамидуллина, руководитель загородного департамента Contact Real Estate. Эксперт отмечает, что в первую очередь это относится к поселкам Villagio Estate и ОПИН. «В „Павлово-2“ готовые дома без внутренней отделки предлагались по \$1,2 млн, и, таким образом, покупатель может диктовать свои условия только на первых порах, затем шар переходит на сторону продавца. Так и случилось.

«Премиальный и элитный сегменты рынка загородной недвижимости однозначно проиндексировались в доллар», — говорит Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty. — То, что еще в июле можно было купить за 34–35 млн руб., теперь стоит 39–40 млн руб.». По словам эксперта, большинство собственников вторичных объектов тоже подняли цены или привязали их к доллару.

ной, а вторые не знают, во что вкладывать полученные с продаж деньги, и предпочитают держать капитал в качественном объекте недвижимости, объясняет Анна Ибатуллина, руководитель департамента загородной недвижимости компании «Ника Эстейт».

Спыхватились

В целом летом и в начале осени рынок элитной загородной недвижимости продемонстрировал движение вверх, констатируют эксперты. В последние годы в девелоперской среде этот сегмент считался высокорисковым, спрос здесь после кризиса был минимальным, поэтому новых поселков выходило немного. «Предложение в премиальном сегменте становится все более ограниченным», — замечает Андрей Соловьев, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank.

В таких условиях, когда предложение несколько лет подряд постепенно сокращается, а спрос начинает нарастать на фоне объявленных Западом санкций и валютной лихорадки, покупатель может диктовать свои условия только на первых порах, затем шар переходит на сторону продавца. Так и случилось.

«Премиальный и элитный сегменты рынка загородной недвижимости однозначно проиндексировались в доллар», — говорит Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty. — То, что еще в июле можно было купить за 34–35 млн руб., теперь стоит 39–40 млн руб.». По словам эксперта, большинство собственников вторичных объектов тоже подняли цены или привязали их к доллару.



На рынке дорогой загородной недвижимости все вроде бы спокойно, однако цены перетекают из рублей в доллары

По данным Vesco Group, в высоких сегментах в сентябре больше всего подорожали коттеджи бизнес-класса, средняя цена на которые поднялась на 7,8% и составила 91 880 руб. за 1 кв. м. А самое заметное сокращение объема предложения произошло в сегменте премиальных апартаментов, число которых за месяц уменьшилось на 11,2% и составило 16 700 кв. м.

Отдельно и побольше

Логичным продолжением всего этого стала тенденция роста среднего бюджета запроса. В противовес городской элитной недвижимости, где этот показатель за последние месяцы снизился на 15–20%, за городом он вырос практически вдвое. «Если раньше в основном звонили с бюджетами 25–35 млн руб., то сейчас это \$1,5–2 млн и выше», — утверждает госпожа Панова.

В «Алтек Девелопмент» рассказывают об интересной тенденции, которую в компании обнаружили, выступив в продажу новые участки в поселке «Графские пруды». «Мы вывели на рынок площади от 15 соток, однако

интерес покупателей был сосредоточен исключительно вокруг больших участков — от 35 соток и более», — говорит Жанна Потапкина, руководитель отдела продаж компании. Похожие данные у генерального директора Must Have Елизаветы Некрасовой: «Наибольший интерес вызывают дома площадью 300–500 кв. м на участке от 20 до 30 соток».

Эксперты рынка отмечают, что интерес покупателей к домам, готовым к въезду, продолжает расти. При этом наметился и новый тренд: возвращение к обособленному проживанию за городом. Как свидетельствует Сергей Касаткин, коммерческий директор «МИЭЛЬ — Загородной недвижимости», покупке таунхауса клиенты теперь предпочитают приобретение коттеджа.

Дешевые билеты

В низкобюджетных сегментах загородного рынка все, конечно, обстоит совсем иначе. Здесь по-прежнему бал правят малоэтажные проекты, где самыми популярными были и остаются однокомнатные квартиры. «Сейчас время инвесторов и покупателей с низким бюджетом», — замечает Ольга Гусева, коммерческий директор ГК «МИГ-Недвижимость».

Средние цены в малоэтажном сегменте за лето выросли и к концу сентября со-

ставили, по данным ОПИН, в экономклассе 50 500 руб., в комфорт-классе — 69 400 руб., а в бизнес-классе — 112 600 руб. за 1 кв. м. Однако произошло это за счет того, что с рынка постоянно вымываются предложения с низкой ценой, а кроме того, у ряда проектов увеличивается стадия готовности.

Кстати, популярностью здесь, как и на рынке многоэтажного строительства, пользуются объекты на начальном этапе, пока в них еще присутствуют квартиры небольших площадей, позволяющие инвестору заплатить минимальную стоимость за вход на рынок.

Интересно, что в сегменте таунхаусов тенденция сменилась на противоположную, замечает коммерческий директор «Керамо» Валерий Лукинов. Число сделок в таких проектах, которые находятся на завершающей стадии строительства, сейчас в четыре-пять раз превышает аналогичный показатель в новых поселках, заявляет эксперт.

Неуловимое спокойствие

Рынок загородных малоэтажных проектов, который стремительно развивается по всем канонам городских новостроек, менее подвержен влиянию санкций, чем элитный сегмент, а рост курсов валют только подталкивает клиентов быстрее принимать решение о покупке.

А вот чем закончится период ожидания на премиальном рынке загородной недвижимости, не берется предсказать никто. Пойдет ли рынок вверх или вернется в состояние стабильности за несколько лет привычной стагнации зависит теперь от макроэкономических и политических событий, острожно говорят эксперты.

Ольга Гусева предполагает, что те самые стабильные времена в их привычном понимании, которых все ждут, чтобы активизировать сделки, уже не наступят. «Существующая нестабильность через некоторое время будет восприниматься как стабильность», — подытоживает эксперт.

Другими словами, все привыкнут к неопределенности и перестанут принимать ее в расчет, как это обычно и бывает в кризисные периоды. Но любой кризис имеет свойство заканчиваться, и, значит, стабильность все-таки еще впереди.

Марта Савенко

Торг уместен

— аренда —

В текущем году первый месяц осени не принес на московский рынок аренды традиционного повышения цен. И хотя их значимого снижения тоже пока не наблюдается, все же в высокобюджетных сегментах срок экспозиции квартир продолжат расти, в процессе переговоров собственники соглашаются на значительные скидки. К концу сезона свободных объектов станет еще больше и сговорчивость арендодателей возрастет, прогнозируют эксперты.

Десять метров для жизни

Сентябрь на рынке аренды жилых помещений в столице, с одной стороны, традиционно стал горячим сезоном. «Спрос на квартиры вырос на 40%», — подтверждают специалисты департамента аренды квартир «Инком-Недвижимости». С другой стороны, цены здесь не выросли даже на фоне такого наплыва нанимателей. Более того, в экономсегменте, который обычно чутко реагирует на осеннюю волну спроса, наблюдалась коррекция цен, которая, правда, составила доли процента.

По данным аналитиков «Инком-Недвижимости», в первом месяце осени средняя стоимость аренды однокомнатных и двухкомнатных квартир экономкласса понизилась на 0,3% и составила 30,8 тыс. руб. и 41,5 тыс. руб. соответственно. Трехкомнатные квартиры подешевели на 0,7%, до 55,5 тыс. руб. в месяц. При этом, согласно данным ЦИАН, существенно снизился минимальный порог арендной ставки.

Если в начале лета по запросу на поиск однокомнатных квартир в пешей доступности от метро, сдающихся на длительный срок, можно было найти 5–7 вариантов от 21–22 тыс. руб. в месяц, то теперь их находится уже 12–15 и стоят они от 18 тыс. руб. В базе появились варианты студий общей площадью от 10 до 15 кв. м (кухня 2–3 кв. м включена в эту площадь) со свежим ремонтом, новой мебелью и техникой. Такие помещения, чаще всего переоборудованные из малогабаритных квартир либо общежитий, появились и раньше, однако были единичными, а сейчас предложение стало обширным.

Устойчивый бизнес

Все без исключения эксперты приводят цифры, свидетельствующие о том, что наиболее устойчивым на рынке аренды нынешней осенью стали средние ценовые сегменты: комфорт- и бизнес-классы. Снижение цен здесь если и наблюдается, то минимальное. Объясняется

это тем, что в эти сегменты традиционно уходят клиенты с низкими бюджетами, получившие такую возможность благодаря карьерному росту. В последнее время сюда же перетекает спрос из более дорогого премиум-класса, который во время кризиса многим становится уже не по карману.

По данным портала «Мир квартир», снижение цен в этих двух сегментах произошло только в двух случаях. На 0,27% снизилась средняя стоимость однокомнатных квартир бизнес-класса, которые теперь оцениваются в 51,2 тыс. руб. в месяц. Также на 0,54% подешевели трехкомнатные квартиры бизнес-класса, которые стоят в среднем 90,2 тыс. руб. в месяц.

Комфорт-класс по сравнению с остальными сегментами подорожал значительно больше. Однокомнатные квартиры здесь выросли на 2,86%, и их средняя стоимость вплотную приблизилась к отметке 39 тыс. руб. в месяц. А трехкомнатные квартиры, месяцем ранее оценивавшиеся в среднем в 61,5 тыс. руб., теперь стоят почти 63 тыс. руб. в месяц.

Что же касается двухкомнатных квартир в обоих сегментах, то цены на них остались практически неизменными: 68,3 тыс. руб. в месяц в бизнес-классе и 47 тыс. руб. в месяц в сегменте комфорт.

Нефтяники как фактор риска

Отток иностранных нанимателей из премиального сегмента продолжился, свидетельствует Юлия Ковалева, руководитель отдела аренды Kalinka Group, и признаков замедления этого процесса пока не наблюдается. «В нашей компании основную массу клиентов-экспатов сейчас составляют сотрудники посольств зарубежных стран, а также граждане стран СНГ», — уточняет эксперт. «Некоторые западные компании — наши корпоративные клиенты не приглашали сотрудников-иностранцев с весны», — добавляет Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate.

Сентябрьская волна санкций затронула нефтяную отрасль, напоминает Марина Морозова, старший консультант отдела по работе с арендаторами Intermark Relocation. Теперь, по ее словам, на рынке происходят два параллельных процесса: сотрудники иностранных нефтяных компаний, затронутых санкциями, уезжают, а другие компании привозят новых сотрудников, но их бюджет ниже.

Помимо продолжающегося снижения ставок другие условия оплаты также меняются в худшую для

арендодателей сторону. «По многим квартирам ведутся переговоры по смене квартальной оплаты на ежемесячную, кроме того, компании, которые оплачивают жилье своим сотрудникам, не хотят привязывать арендную плату к курсу доллара либо евро», — рассказывает госпожа Морозова.

В целом стоимость элитных арендных квартир, по мнению специалистов Kalinka Group, с начала года снизилась примерно на треть, однако произошло это не сейчас, а еще полгода назад. Сентябрьское снижение, по данным «Инком-Недвижимости», произошло на все типы квартир премиум-класса, кроме двухкомнатных, и составило в каждом случае 0,5%. Теперь средняя стоимость аренды однокомнатных квартир составляет 71,1 тыс. руб., трехкомнатные оцениваются в 138,6 тыс. руб., а четырехкомнатные можно арендовать в среднем за 204,9 тыс. руб. в месяц. Двухкомнатные квартиры по-прежнему стоят 95,3 тыс. руб. в месяц.

Рубли и ремонт

В своих прогнозах эксперты осторожно намекают на то, что цены на аренду в текущих макроэкономических условиях могут снова пойти вниз, а премиальный рынок под давлением валютной лихорадки целиком и полностью перейдет на рубль. «Уже сейчас случаи оплаты в иностранной валюте крайне редки», — замечает Вадим Ламин.

Срок экспозиции дорогих квартир с начала года вырос, в отдельных случаях он может составлять до шести месяцев, говорят в Kalinka Group. Обычно такое происходит с переоцененными вариантами, когда хозяева держатся за цены прошлого года, при этом даже при таком сроке ожидания объект все равно остается невостребованным и цену приходится снижать до рыночных показателей.

Многие арендодатели почувствовали, что аренда перестает быть таким выгодным бизнесом, как раньше, и рассматривают варианты продажи объектов, которые перестали приносить ожидаемый доход. Однако ситуация на вторичном рынке также оставляет желать лучшего.

«В последнее время отмечается общее увеличение срока экспозиции квартир: даже ликвидные объекты сегодня задерживаются в базах данных в среднем на два-два с половиной месяца», — говорит Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости». При этом, по его наблюдениям, практически все квартиры продаются с дисконтом от первоначально заявленной цены и минимальный

размер скидок составляет 5–10%. Поскольку быстрых доходов арендадовать все равно не приходится, то, возможно, наилучшим вари-

антом для тех, чей объект нуждается в ремонте или хотя бы в обновлении, будет вложение имеющихся средств именно в них. Квартира,

о которой говорят «как новенькая», всегда сдается намного быстрее, чем вышедшая из моды.

София Авхледиани

МОСКВА, ХОРОШЕВСКОЕ Ш., ВЛ. 38

АПАРТАМЕНТЫ С ОТДЕЛКОЙ

РЯДОМ М. «ХОДЫНСКОЕ ПОЛЕ»

- ВЪЕЗД В ПАРКИНГ. Интеллектуальная система доступа
- ВИДЕОДОМОФОН. Дистанционное общение с гостем
- ДЕПОЗИТАРИЙ. Online-доступ к персональной ячейке
- ИНТЕРАКТИВНЫЕ ЛИФТЫ. Голосовой набор, активные видеопанели
- ROOM SERVICE. Клининг и доставка еды
- WI-FI КИНОТЕАТР. Дворовый кинотеатр под открытым небом
- ВНУТРИДОВОМОВОЙ ЧАТ. Социум в современной интерпретации
- СОВРЕМЕННЫЙ ФИТНЕС-ЦЕНТР. Площадь 4 500 м², включая два бассейна
- 30 000 М² ИНФРАСТРУКТУРЫ

ДОСТУП К СЕРВИСАМ ДОМА С МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ

РЕКЛАМА

+7 (495)

363 0263

WWW.CG-LITSA.RU

ДОМ ДЕНЬГИ

Невидимые миру ставки

Ипотечный кредит в условиях экономической нестабильности обойдется дороже, а взять его будет сложнее. Про низкий первоначальный взнос лучше забыть, если у вас нет в распоряжении еще одной квартиры для залога. За снижение подросшей ставки по кредиту придется платить повышенную комиссию. Даже раздумья о заключении сделки могут привести к повышению ставки. К концу года, прогнозируют эксперты, средние ставки выдачи составят 13–15% годовых.

— ипотека —

Все по пунктам

Повышать ставки по ипотеке банки начали уже летом, а к осени объявления об увеличении стали появляться почти каждый день. В июле ставки на 0,5–1 процентный пункт повысил Сбербанк, в августе его примеру последовал ВТБ 24, увеличив стоимость рублевых ипотечных кредитов на 0,1–0,3 процентного пункта. С 1 октября Сбербанк отменил акционную скидку в 0,5 процентного пункта по кредитам на строящееся жилье. Новости о повышении стоимости ипотеки коммерческими банками стали регулярно появляться в сентябре. Альфа-банк повысил ставки по ипотечным кредитам на 0,5 процентного пункта, Райффайзенбанк — на 0,5% годовых, банк «Открытие» — на 0,25–0,5 процентного пункта, такое же повышение по основным программам у Росбанка.

По данным Банка России, средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в первом полугодии 2014 года составила 12,2%. По прогнозам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), с учетом уже выданного за этот период объема средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в 2014 году составит около 12,5%, при этом ставки выдачи в последнем квартале могут составить около 13%.

В текущих экономических условиях, считают эксперты, рост ставок по всем видам кредитования, включая ипотеку, закономерен. «В третьем квартале 2014 года на фоне нестабильной внешнеэкономической ситуации, введенных санкций в адрес ведущих банков РФ произошло удорожание фондирования, — констатирует директор департамента инноваций, методологии и стандартизации АИЖК Мария Полякова. — В этой связи в начале квартала на рынке ипотечного жилищного кредитования сформировалась тенденция к увеличению процентных ставок по ипотечному кредитованию, которая набрала обороты к концу квартала».

Правда, о радикальном увеличении ставок, как это было, например, на волне финансового кризиса 2008–2009 годов, речь, как видно, пока не идет. Ряд банков номинальные ставки по кредитам на жилую недвижимость даже снижает. Например, банк «Возрождение» сни-

зил ставки по всем ипотечным продуктам первичного рынка на 0,25–0,5 процентного пункта. Не повышают ставки банки, работающие по программам АИЖК и предоставляющие социальную ипотеку. Как сообщили в колл-центре Связь-банка, ставка для работников бюджет-

ной сферы будет на 0,5 процентного пункта ниже, чем для сотрудника коммерческого предприятия.

Эксперты отмечают, что прямые ценовые параметры, в частности ставки, банки стараются менять незначительно, сохраняя конкурентоспособные предложения. «Пока что банки стремятся удержать объемы ипотечного кредитования, поскольку сегодня ипотека является наименее рискованным продуктом для банка, так как, в отличие от потребительского кредита, в залоге у банка есть недвижимость, — поясняет заместитель генерального директора Urban Group Леонард Блинов. — Однако итоговая стоимость ипотеки для заемщика растет за счет других важных параметров кредита — первоначального взноса, подхода к оценке заемщика, добровольных выплат банку». По словам эксперта, более 50% сделок на рынке недвижимости Москвы и Подмоскovie уже проводится с помощью ипотечного кредитования.

Платить больше за меньшую

Одновременно со ставками ряд банков увеличил и комиссию за их снижение: — в последнее время ряд банков сделал одновременную выплату 0,5–2% от суммы кредита условием предоставления минимальных ставок — базовая ставка в таком случае была на 0,5–1 процентный пункт ниже. Сейчас такие комиссии начинают повышаться. Росбанк, например, снизит на 0,5–1 процентный пункт базовые ставки при уплате 1,5–3% от суммы кредита, но не менее 10 тыс. руб. Максимальное ограничение комиссии теперь снято, так что по кредиту по стандартной программе банка на сумму, например, 5 млн руб. уплатить придется 75–150 тыс. руб. за снижение ставки до 12,5–14% годовых.

Банк «Открытие» при выплате до 1,5% от суммы кредита снижает ставку на 0,5 процентного пункта по программам на приобретение квартир в новостройках, долей в квартире, а также по нецелевому кредиту под залог недвижимости. По кредиту на готовую квартиру банк при этом условии снизит максимум на 2,1 процентного пункта. При этом максимальный порог этой выплаты теперь увеличен со 100 тыс. руб. до 200 тыс. руб. «Увеличение комиссии связано с возможностью предложения банком рыночных ставок без комиссии, — сказала вице-президент, начальник управления развития залоговых продуктов банка «Открытие» Анна Юдина. — А при условии оплаты комиссии и скидки к ставке выгода клиента по ставке оценивается банком несколько дороже, чем раньше».

Сбербанк теперь предлагает заемщику оплачивать время раздумий о завершении сделки. Ставка по кредиту на недвижимость на

вторичном рынке будет увеличена на 0,5 процентного пункта в случае заключения сделки спустя более 30 дней с момента выдачи кредитного решения. Раньше банки заемщика не поторапливали, разрешая думать все время действия кредитного решения — примерно два месяца. В то же время заемщики в условиях финансовой нестабильности стали дольше думать, прежде чем все-таки подписать кредитный договор. «Отдельно стоит отметить, что сейчас увеличивается период ожидания между подачей ипотечной заявки в банк и собственно покупкой: покупатели опасаются дальнейшего роста ставок и стремятся получить кредит уже сейчас, но при этом не торопятся заключать сделку, тщательно оценивая все риски», — делится наблюдениями руководитель отдела продаж компании «Вектор Инвестментс» Евгений Клец.

Банк же, в свою очередь, заинтересован в скорейшем подписании кредитного договора. «Эта мера Сбербанка скорее направлена на стимулирование скорейшего выхода на сделку, обеспечивая тем самым бесперебойность работы ипотечного конвейера, — рассуждает руководитель дирекции розничного бизнеса МДМ Банка Евгения Самардак. — Действительно, ряд банков старается разными способами стимулировать своих заемщиков быстрее выходить на сделку, не перерубать, не выбрать другой банк и т. д. С другой стороны, данную меру можно расценивать и как закрытую рыночную ставку, а 10% от стоимости квартиры — при залоге уже имеющейся недвижимости. При этом минимальный первоначальный взнос — до 19% от стоимости квартиры — поднимет ставку: заемщик, внесший от 19% собственных средств, будет выплачивать 11,9% годовых, если меньше этого уровня — уже 12,6% годовых».

Забывать про 10%

Номинально банки пока сохраняют в своих линейках рыночную ипотеку под 10% или даже без первоначального взноса, хотя, как и прежде, дают такие кредиты только с дополнительными условиями. Связь-банк, например, выдает кредит без первоначального взноса только при использовании материнского капитала, а 10% от стоимости квартиры — при залоге уже имеющейся недвижимости. При этом минимальный первоначальный взнос — до 19% от стоимости квартиры — поднимет ставку: заемщик, внесший от 19% собственных средств, будет выплачивать 11,9% годовых, если меньше этого уровня — уже 12,6% годовых.

Впрочем рыночная ситуация делает кредиты на сумму 90% от стоимости квартиры малодоступными: заемщику вновь нужно иметь не менее 30% собственных средств для получения кредита. «Если мы говорим о среднем ежемесячном платеже по ипотечному кредиту в Москве и Санкт-Петербурге, то при сумме в 3,6 млн руб., сроком на 15 лет, первоначальном взносе 30% и ставке

12,75% ежемесячный платеж заемщика Райффайзенбанка составит 45,04 тыс. руб., — говорит начальник управления массового рынка и кредитных продуктов Райффайзенбанка Андрей Морозов. Банк «Открытие» выдает ипотеку на готовую недвижимость при первоначальном взносе 20% годовых, однако в банке признают, что средний уровень первоначального взноса — не менее 30%. «Средний чек в Москве составляет 3,5 млн руб., в Санкт-Петербурге — 2 млн руб., срок — 15 лет, а уровень первоначального взноса — около 35%, — указывает Анна Юдина».

Получить кредит с минимальным первоначальным взносом будет трудно также из-за повисшего и без того пристального внимания банков к платежеспособности заемщика. «В качестве основного фактора, влияющего на одобрение кредита, здесь можно выделить платежеспособность заемщика, — поясняет Мария Полякова. — При выдаче ипотеки кредитор в первую очередь обращает внимание на соотношение платежей/доход у заемщика. Платеж по кредиту не может превышать определенной доли доходов заемщика — как правило, это 45–55%. Например, в колл-центре Связь-банка предварительно рассчитали сумму кредита при стоимости квартиры 5 млн руб. и доходе заемщика 72 тыс. руб. не более 3,6 млн руб., ежемесячный платеж — 44 тыс. руб., то есть почти половину стоимости квартиры в таком случае придется оплачивать самостоятельно».

Отказ из прошлого

Другой фактор, влияющий на возможности потенциального ипотечного заемщика, — качество кредитной истории, которому сейчас тоже уделяется особое внимание. «Кредитная история — один из важнейших критериев оценки платежеспособности и поведения заемщика при использовании кредита», — напоминает Евгения Самардак. Определить уверенность, что именно стало причиной отказа, вряд ли удастся: свое решение банк не обязан объяснять заемщику.

По наблюдениям участников рынка, первые претензии на получение отказа по ипотеке — обладатели еще не погашенных суд, кредитных карт других банков. «Негласно банки ограничивают количество уже имеющихся кредитов у потенциального заемщика, включая кредитные карты, — говорит Леонард Блинов. — В кредит, скорее всего, будет отказано, если у потенциального клиента уже есть другие кредиты, могут возникнуть сложности с получением ипотеки, если у заемщика есть более трех кредитных карт. Шансов получить одобрение на ипотечный кредит больше у тех, кто имеет хорошую кредитную историю (нет просрочек по выплатам), является свободным от других кредитных обязательств и может предоставить поручителя. Больше шансов получить кредит на квартиру у тех потенциальных заемщиков, в чьей истории уже есть полностью погашенные кредиты, чем у тех, кто обращается за кредитом впервые».

Кроме параметров собственно кредита или требований к заемщику банки стали строже относиться к кредитному объекту. «В первую очередь ужесточают условия получения ипотеки для проектов непроверенных застройщиков или для тех девелоперов, у которых ранее уже имелись случаи срыва сроков строительства, — отмечает Евгений Клец. — Также «страдают» проекты на ранней стадии. При этом по аккредитованным проектам, в особенности там, где уже введена в эксплуатацию часть очередей строительства, а продажи держатся на стабильно высоком уровне, таких проблем нет. Наоборот, банки часто готовы придержать ставки по сравнению со среднерыночными для того, чтобы не потерять лояльных клиентов».

«По пессимистичному сценарию средняя ставка может достичь за полгода до 14,5–15%, — опасается господин Клец. — Однако с большей степенью вероятности ставка не превысит 13,5%. При этом самыми популярными продуктами останутся ипотечные кредиты с первоначальным взносом от 30% до 50% сроком на 15 лет. По более безопасным для банка вариантам, например при увеличении суммы первоначального взноса, рост ставок и вовсе будет минимальным».

Елена Мелованова

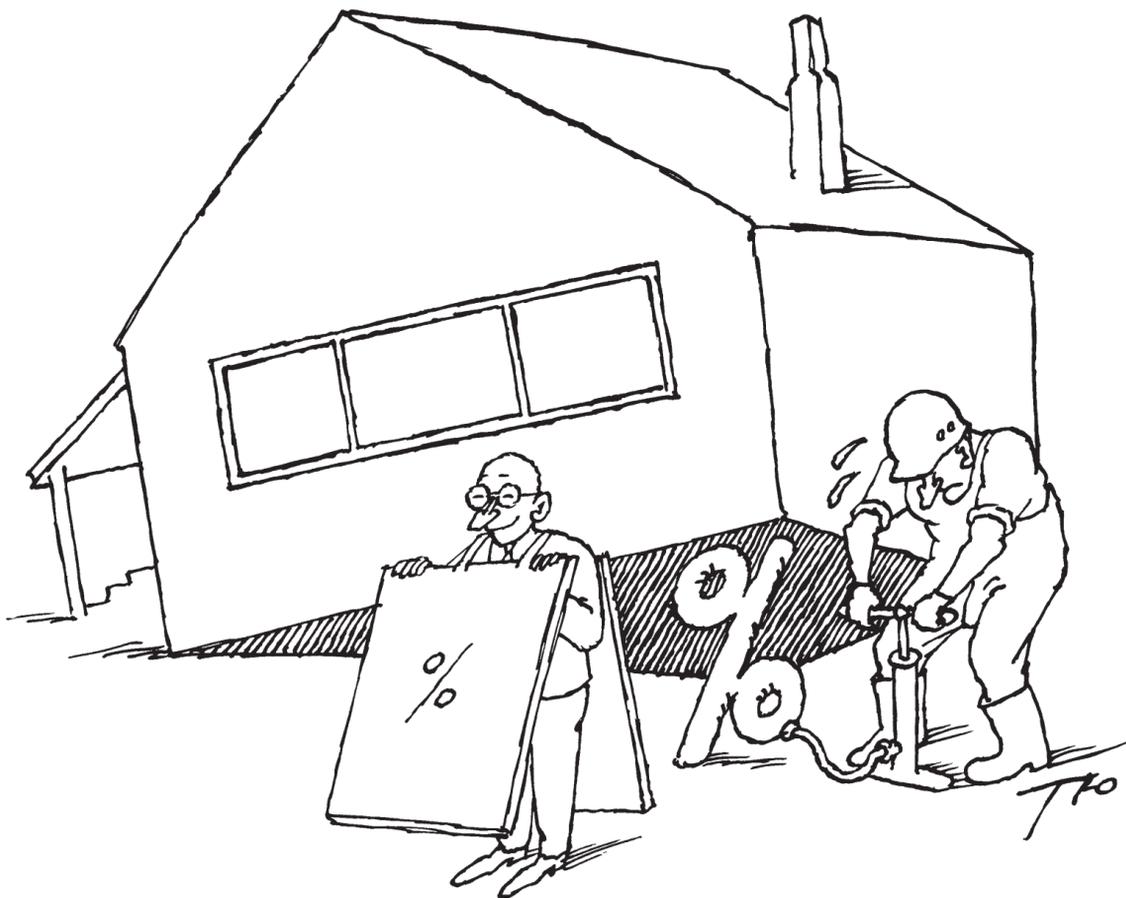


Иллюстрация: Д.Ю.

NEOPOLIS

BUSINESS DISTRICT

www.neopolis.msk.ru
+7 495 580 5393

Необычное пространство для бизнеса

На правах рекламы

900 м
от метро
Саларьево8 км
от Внуковоарт-паркинг
со спортивной
кровлейwi-fi во всех
общественных
зонахрублевая
ставка

реклама

Желанная роскошь становится доступной.

Резиденции Анантара на острове Пальм Джумейра, Дубай — эксклюзивные апартаменты с потрясающими видами на океан и курортными удобствами мирового класса. Осязаемая роскошь, соблазнительный стиль жизни, выгодная инвестиция.

С просьбами об организации индивидуального просмотра или о предоставлении дополнительной информации обращайтесь в отдел продаж Seven Tide по телефону +971 4 444 0715 или по электронной почте sales@seventides.com

Проект компании-застройщика Seven Tides. Компании Minor International PCL. (Таиланд), гостиничная группа Minor, сеть гостиниц Anantara Hotels, Resorts & Spa и их дочерние предприятия не являются собственниками, застройщиками или продавцами проекта Anantara Residences Dubai The Palm. Компания Seven Tides использует торговую марку и имя Anantara в соответствии с лицензионным договором с сетью гостиниц Anantara Hotels, Resorts & Spa.



Anantara

RESIDENCES
DUBAI • THE PALM

ДОМ законодательство

Старые налоги по новым правилам

— нововведения —

Отрыв от реальности

По словам заместителя директора департамента ипотечного кредитования банка «Петрокоммерц» Дмитрия Шапочкина, ранее существовавший порядок расчета налога из учета инвентаризационной стоимости недвижимости давно потерял актуальность. «Все прекрасно понимают, что эта стоимость далека от реальной, иногда занижена в десятки раз. Безусловно, новый порядок определения налоговой базы из учета кадастровой стоимости недвижимости сделает ощутимой уплату налога на имущество для большинства семей: он увеличится в несколько раз», — говорит эксперт. По его словам, с точки зрения юридической техники новые правила расчета более правильные, «так как инвентаризационная стоимость фактически выдуманная категория, не применяемая больше нигде». Ставка самого налога небольшая и соответствует существующим налогам в других странах, в том числе европейских», — говорит Вячеслав Леонтьев, адвокат, управляющий партнер адвокатского бюро «Леонтьев и партнеры».

Однако при этом закон предполагает рост налоговой ставки для апартаментов и объектов коммерческой недвижимости. «В отношении объектов стоимостью более 300 млн руб. и нежилых помещений установлена ставка налога в размере 2%. Налоговые льготы предоставляются только по одному объекту каждого вида по выбору налогоплательщика», — объясняет главный редактор «Международного правового курьера» Виталий Минаев. По его словам, льготы не распространяются на объекты, используемые в предпринимательской деятельности, нежилые помещения и объекты стоимостью более 300 млн руб. Помимо льгот в законе предусмотрены вычеты — не облагаемые налогом метры. В частности, из налогооблагаемой базы по квартире вычитается 20 кв. м, комнате — 10 кв. м, а из жилого дома — 50 кв. м. Соответственно, налог вычи-



тывается исходя из оставшейся площади. Более того, местным властям дано право увеличивать размеры указанных вычетов. Кроме того, чтобы не допустить резкого повышения налоговой нагрузки, в течение первых четырех лет взимания налога по новым правилам его сумму будут исчислять с применением понижающих коэффициентов.

Следить за кадастром

В первую очередь, по словам экспертов, новый налог ударит болезненно по владельцам апартаментов. «Объекты налогообложения фактически разбиты на две категории. Жилые, к которым относятся жилой дом или помещение, гараж или машиноместо, объект незавершенного строительства и иные здания и сооружения, облагаются налогом по ставке 0,1% от кадастровой стоимости», — объясняет директор юридического департамента Kalinka Group Ольга Славкина. В свою очередь, по ее словам, нежилые помещения и любые объекты стоимостью свыше 300 млн

руб. облагаются налогом по ставке 2% от кадастровой стоимости. «Опыт применения кадастровой стоимости показывает, что одно обстоятельство использования такой стоимости для исчисления налога способно существенно увеличить налоговую нагрузку. Так, по земельному налогу, налогу на имущество организаций встречается увеличение до десяти раз», — говорит Наталья Стенина. По ее словам, кадастровая стоимость часто установлена с нарушениями и существенно превышает рыночную, в связи с чем возникает необходимость ее пересмотра. «Тот фактор, что установлена небольшая ставка налога, не позволит избежать увеличения самого налога, если в качестве налоговой базы используется завышенная кадастровая стоимость», — говорит эксперт. Поэтому налогоплательщикам стоит узнать кадастровую стоимость своих объектов недвижимости, изучить процедуру оспаривания кадастровой стоимости на сайте Росреестра и отслеживать изменения в местном законодательстве.

По мнению Вячеслава Леонтьева, новый порядок расчета налога, скорее всего, станет причиной волны судебных исков об оспаривании новой кадастровой стоимости. «Аналогичная ситуация происходит с кадастровой оценкой земли, и в спорах относительно оценки земли больше половины дел рассматриваются в пользу собственников земельных участков», — считает он.

По данным директора по развитию ГК «Астерра» Константина Злобина, уже сегодня на земельных участках Подмосковья юридическими лицами оспорено 20–25% от общего объема кадастровой оценки. «В большинстве случаев судьи признают правоту собственников земельных участков. Все это позволяет надеяться, что и частные лица до 2020 года смогут оспорить налоговый вычет и привести его к более низкому показателю», — говорит эксперт. В частности, по его словам, сегодня налог на двухкомнатную квартиру в среднем составляет 600–700 руб. и эта ставка исчисляется инвентаризационной стоимостью. Естественно, если двухкомнатная квартира будет оценена в 10 млн руб. и эта цена будет подтверждена кадастровой стоимостью, по новой ставке 0,1% выплата составит порядка 8–10 тыс. руб. в год, что в десять раз выше сегодняшней ставки.

Влияние на рынок

Несмотря на рост ставок, участники рынка не опасаются негативного влияния нового налога на рынок недвижимости.

«На рынок жилья нововведение не окажет большого влияния: ставка в размере 0,1% по сравнению с другими государствами невелика. Более серьезно отреагирует рынок апартаментов — вполне вероятно, снижением стоимости квадратного метра в краткосрочной перспективе», — говорит Ольга Славкина. По ее словам, с точки зрения потребителей идеальное налоговое администрирование рынка жилья — это отсутствие всяческих налогов, что в принципе совсем невозможно. Более того, новый уро-

вень ставок вполне соответствует европейским показателям. Так, по словам Константина Злобина, в Хорватии владельцы недвижимости платят единовременный налог в размере 5% от стоимости жилья. «В Италии налог составляет 0,05%, то есть в два раза ниже, чем у нас, а вот в Германии базовая ставка — 0,35% от оценочной стоимости жилья и еще каждый регион может ее увеличить до 3%. В итоге средняя ставка в Германии достигает достаточно высокого показателя — 1,9%», — говорит эксперт.

Более того, по словам Дмитрия Шапочкина, введение налога позволит улучшить качество услуг ЖКХ. «Изменение налога на имущества не будет являться драйвером рынка, здесь ключевую роль играют величина доходов населения, стоимость недвижимости и другие макроэкономические показатели», — говорит Дмитрий Шапочкин. Впрочем, по мнению Вячеслава Леонтьева, администрирование налога на недвижимость можно упростить и взимать налог только при продаже либо иных сделок, в том числе наследовании, что «сократит расходы государства на контроль, при этом упростит собираемость». Например, условием для регистрации сделки может стать платёжный документ от уплаты налога.

Только в долгосрочном плане эксперты предрекают влияние нового налога на инвестиционную составляющую сделок. «Определенные категории собственников сочтут ее очень существенной, и это связано не только с реальным уровнем дохода, но и с тем, что психологически люди привыкли к ничтожному налогу на свое имущество и считают его нормой. Объективно же новая ставка невысокая», — говорит генеральный директор «Иавмострой-недвижимости» Павел Лепиш. По его словам, изменения коснутся тех, кто обладает большим объемом недвижимости, и тех, кто приобретает квартиры в целях инвестирования: повышение ставки будет оказывать определенное влияние на их решения.

Алексей Лоссан

Такая доля

— споры —

Один из самых сложных вопросов рынка вторичной недвижимости — купля-продажа и другие операции с долевой собственностью. Проблемы в этой области могут коснуться собственника любого объекта, в любом сегменте: от жилья экономкласса до элитных домов и квартир. И все из-за того, что российские законы, в отличие от европейских, не запрещают продажу отдельных долей.

Звезд это не касается

Трудно себе представить, чтобы, например, Гай Ричи при разводе делил пополам дом с бывшей женой. На Западе объект недвижимости хотя и может принадлежать нескольким собственникам, однако при возникновении споров признается единым и неделимым, и потому звезды и все остальные делят между собой не площадь, а деньги.

Если, скажем, в Германии возникает ситуация, когда наследниками одного дома или квартиры становятся несколько человек, то, согласно немецкому закону, есть только два пути: продажа объекта либо выкуп всех долей одним из собственников. При этом для оценки объекта используется только его кадастровая стоимость. Поэтому ни один человек, владеющий объектом недвижимости в Германии, не может продать его по заниженной стоимости, даже если захочет.

Земля без преимуществ

В России же иная ситуация. Многочисленные долевые объекты возникли здесь в ходе приватизации, а кроме того, с советских времен были и до сих пор еще остаются коммунальные квартиры. Более того, в долевой собственности находятся земельные участки и построенные на них дома.

По закону если один из собственников квартиры намерен продать свою долю в ней, то преимущественное право покупки принадлежит остальным совладельцам. Только после их письменного отказа от приобретения можно выставлять долю в открытую продажу. «По земельным участкам такого правила пока нет», — говорит директор юридического департамента Kalinka Group Ольга Славкина. «Однако законодательные изменения в этой части уже подготовлены и в ближайшее время вступят в силу».

Все поделить

Проблема состоит в том, что зачастую совладельцы объекта не могут выкупить освобождающуюся долю по самой банальной причине: на это нет средств. Но если квартира целиком стоит, скажем, 10 млн руб., то это вовсе не значит, что ее четверть оценивается в 2,5 млн руб. На практике часть имущества можно продать только с существенным дисконтом.

Этим пользуются многочисленные квартирные рейдеры, которые

скупают небольшие доли у тех, кто желает от них избавиться, а затем вынуждают остальных совладельцев квартиры продать им остальную часть имущества, но уже на своих условиях — мягко говоря, невыгодных для продавцов.

«Такое рейдерство обычно возникает из нежелания идти на контакт и обсуждать возникшую проблему», — говорит Надежда Хазова, генеральный директор агентства недвижимости «Усадьба». — Когда человек уходит в глухую оборону и говорит: я ничего знать не хочу, это моя квартира, а вы со своими требованиями можете идти куда хотите, то, действительно, тому, у кого эти требования есть, может прийти в голову мысль пойти туда, где он за свою часть имущества получит хоть какие-то деньги».

Юристы, опрошенные корреспондентом «Ъ-Дома», в один голос говорят о том, что в подобных случаях меры надо принимать не тогда, когда часть квартиры уже продана другому лицу, а гораздо раньше. «Если от одного из собственников поступает предложение о продаже доли, то лучший выход — продать всю квартиру целиком и разделить деньги», — говорит Юлия Лурье, директор отделения «Цветной бульвар» агентства недвижимости «Простор».

Если гора не идет

К сожалению, не все понимают, в чем состоит опасность долевой собственности, и ситуация часто заходит в тупик. После развода мужчина оставил квартиру, которая была в совместном владении всей семьи, бывшей жене и детям, а сам женился на другой. Однако его доля в квартире так и осталась за ним.

Через некоторое время мужчина женился вторично, в новое семейство вновь родился ребенок. А через несколько лет он скоропостижно скончался, и его вторая супруга и сын оказались наследниками той самой доли в квартире. Предложение продать всю квартиру и поделить деньги энтузиазма у первой жены не встретило, выкупать долю в квартире, которую семья за эти годы уже привыкла считать своей, она отказалась, и дело зашло в тупик — но, к счастью, до рейдеров не дошло.

«В таких случаях первое, что нужно сделать, — обратиться в суд, чтобы, говоря юридическим языком, определить порядок пользования квартирой», — рассказывает Марина Толстик, управляющий партнер компании «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости». — А затем, если переговоры не дают результата, действительно начать пользоваться своим имуществом». При этом совсем не обязательно переезжать в квартиру, достаточно туда приходиться, пить чай — словом, иногда проводить в ней время согласно своему праву собственности, говорят специалисты.

В этом случае, как правило, остальные собственники, понимая, что жить как раньше, уже не удастся,

начинают задумываться о том, чтобы решить вопрос о продаже объекта.

Слишком малые права

Но все вышеперечисленное справедливо, если речь идет о значительных долях недвижимого имущества. Если же вопрос касается, скажем, однокомнатной квартиры, в которой кому-либо из собственников принадлежит одна десятая часть, то в пользовании имуществом может быть отказано.

Наталья Смолякова, партнер компании «Юрист по недвижимости», рассказывает, что не так давно коллега Верховного суда, рассматривая одно из дел, пришла к выводу о малозначительности доли одного из собственников малогабаритной квартиры, и в пользовании этим объектом ему отказали, мотивируя тем, что это невозможно без причинения ущерба другим владельцам, проживающим в квартире.

В такой ситуации вполне реально подать иск о признании доли малозначительной, с тем чтобы получить за нее компенсацию с остальных собственников в обязательном порядке, продолжает госпожа Смолякова.

А мне ее подарили

Существует и еще одна опасность для тех, чья квартира принадлежит нескольким людям одновременно. Иногда, понимая, что переговоры с остальными владельцами объекта продлятся долго, а деньги нужны срочно, собственник одной из долей может, никого не предупредив, о своих намерениях, не продать ее, а подарить. На самом деле от нового владельца он получит деньги, но сама сделка пройдет по договору дарения.

Казалось бы, ситуация безвыходная, однако и в таких случаях следует обращаться в суд. В этом случае имеет смысл подавать иск о признании сделки притворной, говорит Марина Краснобаева, ведущий адвокат по земельному праву и недвижимости компании «Юков и партнеры».

В суде одаряемому задают массу вопросов: кем вы приходитеесь дарителю, давно ли его знаете, где познакомились. «Чаще всего в таких случаях новоспеченный собственник достает расписку о том, что им за эту долю была уплачена определенная денежная сумма», — делится наблюдениями Марина Толстик.

Воздушная прописка

До недавнего прошлого среди покупателей новостроек, которые продавали свои квартиры, чтобы внести оплату за новые приобретения, была очень популярна практика так называемых резиновых квартир. Поскольку прописаться в строящемся доме нельзя, а выписаться в воздух нельзя было тоже, приходилось оформлять фиктивную регистрацию в одном из российских населенных пунктов.

При этом составлялся договор купли-продажи микродоли, которая

могла составлять любой процент от общей площади — хоть одну сотую, хоть одну тысячную. Таким образом, «совладельцами» таких квартир становились по несколько сотен человек.

«В особенности своими „резинками“ квартирами прославился поселок Вязники во Владимирской области», — вспоминает Юлия Лурье.

Некоторое время назад была разрешено снимать граждан с регистрационного учета без предоставления документов о новой регистрации. А в прошлом году наконец появилась уголовная ответственность за создание «резинковых» квартир.

Если бы законодатели, запретившие регистрировать таким способом огромное количество людей на

одной жилплощади, пошли дальше и решили вопрос кардинально, запретив реализацию долей в недвижимом имуществе, десятки тысяч людей вздохнули бы спокойно, считая юристы. Но пока этого не произошло, собственникам надо мирно договариваться между собой, и чем раньше — тем лучше.

Марта Савенко

НОВОСТИ

прочтение
Коммерсанта

16+

реклама

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

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

Смотрите рейтинги материалов

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями

ДОМ законодательство

Ответят взаимно

С 1 января вступил в силу закон о взаимном страховании ответственности застройщиков, согласно которому застройщик не может привлекать средства граждан, не застраховавав свою ответственность перед ними. По словам экспертов, новый закон уже заработал на рынке, однако для того, чтобы покупателю быть уверенным в гарантии, стоит выбирать застройщиков, установивших отношения с надежными страховщиками.

— страхование —

Суть новации

Как объясняет генеральный директор СК АИЖК Андрей Языков, закон «Об участии в долевом строительстве» сначала пресек практику «двойных продаж», обязав регистрировать права дольщиков на ранних этапах, затем ввел жесткую ответственность за нецелевое использование средств дольщиков. Наконец, с января текущего года закон обязывает каждого застройщика в момент продажи прав на недостроенное жилье предоставлять гарантии 100-процентной возвратности средств в одной из трех форм: банковское поручительство, страховка от профессионального объединения застройщиков — Общества взаимного страхования (ОВС) или страховая защита от имени коммерческого страховщика. Если гаранты будут исправно платить в пользу дольщиков, то проблема обманутого дольщика будет решена окончательно. Теперь перед тем, как застройщик заключит договор участия в долевом строительстве и привлечет денежные средства, ему необходимо либо получить поручительство банка, обеспечивающее исполнение обязательств застройщика, либо застраховать свою гражданскую ответственность, объясняет начальник юридического департамента «РГ-Девелопмент» Сергей Сарайкин.

«Самым распространенным способом на практике стало страхование гражданской ответственности застройщика. Договор страхования считается заключенным со дня регистрации договора о долевом участии в строительстве (ДДУ) и действует до указанного в ДДУ срока передачи квартиры дольщику», — говорит председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. По ее словам, по истечении двух лет после указанного в ДДУ срока передачи квартиры договор страхования должен обеспечивать возмещение страховой выплаты, если наступил страховой случай. Собственно страховой случай — это нарушение застройщиком обязательств по передаче жилого помещения по договору долевого участия. Это нарушение должно быть

подтверждено одним из двух документов: решением суда об обращении взыскания на предмет залога или решением арбитражного суда о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства. Договор долевого участия пройдет государственную регистрацию только в случае, если орган государственной регистрации обладает сведениями из Банка России о включении страховой компании, застраховавшей данного застройщика, в реестр страховых организаций.

«В начале года застройщики вступали в ОВС, банки и страховые компании только присматривались к новому полю деятельности. На данный момент прецеденты получения банковских гарантий и страхования ответственности в страховых компаниях есть, но в меньших объемах», — говорит коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. По его словам, для страховой компании, так же, как и для банка, оценить все риски, которые могут возникнуть в процессе строительства, сложно, поэтому далеко не все компании, работающие в этой сфере, берутся предлагать застройщикам подобную услугу. «Поскольку вступительные взносы в общество взаимного страхования, равно как и страхование в страховых компаниях, — суммы далеко не маленькие, закон в любом случае отсекает часть мелких застройщиков, которые попросту не располагают необходимой для страхования своей ответственности суммой», — добавляет он.

Основные проблемы

По словам Сергея Сарайкина, практика применения законодательства свидетельствует о том, что застройщики в первую очередь активно используют возможность создания общества взаимного страхования. Так, с августа 2013 года существует и действует некоммерческая организация «Общество взаимного страхования гражданской ответственности застройщиков», учредителем которой являются 30 крупнейших застройщиков из 13 регионов России. С момента ее учреждения были приняты решения о приеме в члены организации в отношении более чем 150

застройщиков. Большинство из них являются крупными застройщиками Москвы и Московской области, включая ГК «Мортон», ГК МИЦ, ГК ПИК, ГК «Жилищный капитал». Застройщики, желающие вступить в организацию, оплачивают вступительный взнос, а также страховые тарифы в зависимости от того, страхуется каждый договор долевого участия либо каждый дом. К страховым тарифам применяются повышающие или понижающие коэффициенты. «Общество взаимного страхования стало работающим инструментом рынка, по состоянию на сентябрь объем принятых к страхованию рисков составил 24,09 млрд руб.», — говорит Сергей Сарайкин.

По словам Андрея Языкова, сложности с реализацией закона возникли с неожиданной стороны: банковский рынок и страховой рынок оказались не готовы оперировать столь крупными рисками, не имея качественных инструментов андеррайтинга и контроля строительства. «По своей сути, страховать ответственность застройщика — бизнес действительно непростой, поскольку оценивается в первую очередь репутация застройщика. Сам закон в себе хранит конфликт интересов: застройщику важно лишь исполнить формальность, и ему безразлично качество защиты дольщика. В то время как дольщику придется доверять предложенной защите», — говорит эксперт.

На рынке на сегодня не урегулированы две ситуации. Во-первых, юридический риск, когда содержание документа о защите дольщика содержит радикальные исключения, делающие защиту фиктивной. В частности, по словам Андрея Языкова, совсем непростая ситуация сложилась с банковскими поручительствами, где отсутствуют хоть какие-то инструменты публичного контроля. Во-вторых, формально защита выдается в пользу одного дольщика, но реально риск необходимо оценивать на «одного застройщика», а значит, кумуляция риска может достигать многомиллионных сумм. «К примеру, минимальная стоимость типового панельного дома в регионе превышает 300 млн руб. Ряд некрупных банков и страховщиков выдал уже своих страховок и поручительств на суммы, значимо превышающие собственные активы, то есть они никогда не смогут исполнить свои обязательства. Такое стало возможным в силу недостаточного уровня существующего контроля», — говорит Андрей Языков.

По словам Ирины Доброхотовой, это лишь дополнительный инструмент защиты прав дольщиков. «Можно отметить, что поручительство банков видится наиболее надежным механизмом, однако требования, предъявляемые законом к банковским орга-

низациям, существенно сокращают их круг. Более того, застройщику выгоднее получить в банке кредит, нежели платить по поручительству, которое должно покрывать срок строительства плюс два года», — говорит эксперт. Более того, по словам директора юридического департамента ГК ПИК Евгения Панчина, если хотя бы один договор участия в долевом строительстве в отношении объекта был зарегистрирован до 1 января текущего года, требования по обязательному страхованию ответственности застройщика при заключении договора долевого участия на такой объект не распространяются.

«В случае если объект долевого строительства, который намерен приобрести дольщик, застрахован Обществом взаимного страхования застройщиков, можно считать, что дольщик уже выбрал застройщика с правильным страховым полисом. Деятельность Общества взаимного страхования застройщиков регулируется специальным федеральным законом», — говорит Евгений Панчин. По его словам, правом страховать свои объекты в Обществе взаимного страхования застройщиков (ОВСЗ) обладают только члены общества и для того чтобы им стать, застройщик должен представить в ОВСЗ определенный пакет документов. Общество формирует страховые резервы, которые могут быть направлены только на выплаты дольщикам, а также проводит плановые и внеплановые проверки деятельности застройщиков — членом ОВСЗ, осуществляя при этом информационное взаимодействие с уполномоченными государственными органами.

Если застройщик осуществляет страховые ответственности не в ОВСЗ, а у коммерческого страховщика или оформляет банковское поручительство, это, конечно, не говорит о том, что это обязательно застройщик с плохим или неправильным страховым полисом, предупреждает господин Панчин. Однако для этого страховщики должны иметь лицензию, позволяющую осуществлять такого рода операции, а также соответствовать ряду требований.

Так, коммерческий страховщик должен заниматься профессиональной деятельностью не менее пяти лет, а также обладать 400 млн руб. собственных средств, в том числе не менее 120 млн руб. уставного капитала. В свою очередь, банки должны работать на рынке не менее пяти лет, а также обладать уставным капиталом не менее 200 млн руб. Однако, в отличие от ОВСЗ, у дольщика отсутствует возможность оперативного получения необходимой информации от коммерческого страховщика или банка, так как последние ее нигде не публикуют и не раскрывают третьим лицам. «Банк или коммерческая страховая компания должны иметь

в своем штате профильных специалистов, которые в состоянии оценить как разрешительную документацию, так и финансовую составляющую проекта и имеющиеся риски», — говорит Евгений Панчин.

Найти защитника

В целом, по словам экспертов, новый закон должен решить проблему обманутого дольщика. «Идея в законе заложена очень хорошая: заемщик, как слабая сторона, не должен сражаться с застройщиком в случае его банкротства. Это на себя должны взять профессионалы — ОВС, страховщики, банки. Цель закона была снизить страхи дольщиков и привлечь из денег на ранних стадиях строительства, то есть снять зависимость стройки от дорогого банковского кредита», — говорит Андрей Языков.

Однако для этого дольщикам стоит просчитать, способен ли гарант, то есть страховщик, исполнить свои обязательства по выплате в случае остановки стройки. Расчет простой: взять стоимость своего жилья, умножить на количество квартир в доме и сопоставить с балансом страховщика. Страховщик может принять на себя риск не более 10% собственных средств. Потому если у страховщика собственных средств 400 млн руб., а дом стоит 800 млн руб., то лучше не принимать такую защиту. Впрочем, по словам гендиректора Tekta Group Дмитрия Коновалова, для дольщика не имеет значения, какая организация и каким способом застраховала объект. «Строительство имеет определенный цикл, о работе механизма страхования в отношении запущенных в этом году проектов можно будет говорить только через два-три года», — говорит эксперт.

Впрочем, по словам Григория Алтухова, пока не было ни одного страхового случая и сложно предугадать работу страховки на практике. Тем не менее уже сейчас можно говорить о том, что в случае негативных внешних факторов, как, например, в 2008 году проблемы со строительством испытывали даже серьезные крупные компании, у того же ОВС при массовом обращении дольщиков могут возникнуть проблемы с выплатами. «С точки зрения дольщика закон усиливает ответственность застройщика и возможность вернуть свои деньги. Все-таки компенсация в виде страховой выплаты — это лучше, чем печально известные ситуации, когда дольщик теряет все в случае невыполнения застройщиком своих обязательств», — говорит директор юридического департамента Kalinka Group Ольга Славкина. Впрочем, по ее словам, в любом случае компенсация не заменит готовой квартиры, а ведь именно на нее рассчитывает дольщик, вкладываясь в новостройку.

Полина Квар-Кузьмина

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ ОТ 4,2 МЛН РУБ.

ИПОТЕКА ОТ 8,5%*

ЕСЛИ ПЕРЕМЕНЫ, ТО К ЛУЧШЕМУ

ЕСЛИ ПЕРЕЕЗЖАТЬ, ТО В UP! КВАРТАЛ

НОВОЕ ТУШИНО UP! КВАРТАЛ

М ТУШИНСКАЯ

АКТИВНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

ЗАПАДНОЕ КУНЦЕВО UP! КВАРТАЛ

М МОЛОДЕЖНАЯ

ГОТОВЫЕ ДОМА

СКОЛКОВСКИЙ UP! КВАРТАЛ

М СЛАВЯНСКИЙ БУЛЬВАР

СТАРТ ПРОДАЖ



495 995 888 0

UP-квартал «Новое Тушино» застройщик ООО «Союз АГРО», UP-квартал «Западное Кунцево» застройщик ООО «Адмирал», UP-квартал «Сколково» застройщик ООО «ФСК «Лидер». Проектные декларации на сайте www.fsk-lider.ru. *Ипотечку предоставляет ОАО АНБ «Связь Банк»

РЕКЛАМА

ДОМ законодательство

Что произойдет с недвижимостью через 20 лет?

Горизонт прогнозирования в недвижимости — два-три года, максимум — пять. Иными словами, можно делать обоснованные прогнозы на тот срок, пока идет строительство уже начатых объектов. Да и то невозможно учесть макроэкономические и особенно политические факторы. А все, что за пределами этого срока, относится скорее к области фантазий. Однако многие люди берут ипотечные кредиты на 20 и более лет, и им хочется знать, что они получат в результате. Кроме того, примерно 20 лет назад началась история нового российского девелопмента, а значит, уже можно строить аналогии. Поэтому мы попросили участников рынка заглянуть в будущее именно на такой срок. Или, если угодно, пофантазировать.

— футурология —

Про децентрализацию

Алексей Могила, глава российского представительства Rossmills Investments:
— Москва будет приближаться по своему строению к крупным мировым мегаполисам. Мы получим ярко выраженные этнические районы, живущие по собственным правилам. Новая Москва будет активно развиваться по такому же пути. Появятся удаленные деловые центры и отдельные микрорайоны. Отток офисов из центра продолжится. Освобождаемые помещения, скорее всего, будут переориентированы под жилье и отели.

Дмитрий Еремин, вице-президент по корпоративным финансам компании Storm Properties:

— Если система общественного транспорта достигнет уровня развитых западных стран, возможен переход к американской модели, когда проживание за городом в более экологичном районе, возможно, в собственном доме или малоэтажном здании станет более привлекательным.

Таким образом, тенденция к децентрализации, характерная для всех сегментов недвижимости Москвы, будет выражаться не только в отсутствии пригодных под застройку площадок, но наконец обретет реальным спросом. Территория внутри Садового кольца перестанет быть центром притяжения агломерации, появятся новые деловые и общественные районы.

Дмитрий Симагин, генеральный директор Unicorn Group:

— Лимит территории под застройку, по сути, сместит понятие экономического класса окончательно за пределы МКАД, за исключением, возможно, отдельных промзон на окраинах при их редевелопменте. Все эти факторы во многом будут определять муниципальные планы Подмосковья, увеличится плотность и высотность застройки в наиболее развитых городских областях. В адекватных размерах. Во многом все это будет определять Москву и область как единый субъект.

Про новые территории

Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate:

— Активно будет осваиваться территория Новой Москвы и преобладать квартальная застройка районов с учетом современных требований к градостроительству и потребностей жителей в коммерческой недвижимости. В частности, Новая Москва будет активно застраиваться точками приложения труда, чтобы людям не пришлось далеко ездить.

Что касается промзон, то большие и еще не освоенные площадки превратятся в спортивные кластеры и рекреационные зоны, будут застроены новыми комплексами. В этом отношении одним из самых перспективных направлений мне кажется прилегающий к центру юго-восток Москвы.

Павел Лепиш, генеральный директор ОАО «Главмосстрой-недвижимость»:

— Подмосковный рынок сегодня характеризуется снижением этажности, улучшением транспортной ситуации (особенно в локации 10–15 км от Москвы, в том числе за счет развития метро и появления легкого метро). Можно говорить о слиянии ближайших к Кольцевой дорожке территорий с московскими районами. А также о скором и масштабном освоении Новой Москвы. Кроме того, серьезные перспективы для развития у территории от МКАД до Солнечногорска, включая Пятницкое, Ленинградское шоссе.

Денис Бобков, руководитель аналитического центра ОПИН:

— Вспомните, что было еще 15–20 лет назад на рынке недвижимости? Застраивались спальные микрорайоны, в том числе и за МКАД, потом подвдилось метро и т. п. А через 15–20 лет все будет наоборот: сначала станут создавать инфраструктуру и рабочие места, а потом строить поль-



зующееся спросом жилье. И это жилье будет гораздо более качественным, чем сегодня, более удобным, тематическим и т. п. Новая же Москва, как и Подмосковье, станет более престижным местом за счет развития малоэтажного пригорода.

Про образ жизни

Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп»:

— Москва через 20 лет превратится в гиперполис с не самой лучшей экологической обстановкой. Жить будет престижно за МКАД, в худшем случае — между Третьим кольцом и МКАД. В границах ТТК останутся только офисы и исторический центр, наполовину пешеходный. Перемещаться в центре можно будет только на общественном транспорте, парковаться ежедневно в пределах Садового кольца смогут себе позволить только чиновники и крупные бизнесмены. Все, кто уже заработал определенное качество жизни, будут жить за МКАД в закрытых поселках с охраной и собственной инфраструктурой. Появятся новые поколения детей, которые будут приезжать в центр столицы только для посещения культурных мероприятий. Колоссальное развитие получит инфраструктура за МКАД, причем она будет не догонять жилье, а строиться параллельно с ним, возможно, даже раньше жилья. Область ждет развитие по кластерному, камерному принципу, с максимальной привлекательностью для жителей в своих локациях через качественную социальную инфраструктуру, создание конкурентных на рынке труда рабочих мест в локациях. Будут создаваться кластеры — тематические, трудовые, и люди смогут ориентироваться при покупке жилья на тот рынок труда, который представлен в локации, либо на образовательную, спортивную, рекреационную инфраструктуру. С точки зрения экологии нас ждет ужесточение экологических требований, массовое, возможно, даже временное озеленение города как единственный шанс сохранить пригодный для жизни воздух.

Денис Попов:

— Можно предполагать, что через 15–20 лет в Москве сильно изменятся транспортные потоки и решится проблема с вечными пробками и коллапсами на дорогах. Поскольку в настоящее время и в ближайшей перспективе сфера IT развивается быстрее всех, через десяток лет у нас уже будут другие возможности в контексте коммуникаций, мобильных устройств, новых перспектив в бизнес-среде, жизнь станет намного технологичнее. Через 15–20 лет подавляющее большинство населения будет обладать если не абсолютной компьютерной грамотностью, то по крайней мере некими определенными компьютерными навыками. В связи с этим необходимость ежедневных развозов по городу сильно уменьшится, что, вероятно, позволит в какой-то степени разгрузить столицу.

Екатерина Батынкова, коммерческий директор группы компаний Insignia:

— Должна быть продуманная система парков, велодорожек, прогулоч-

ных зон. В архитектуре это гармоничное сочетание суперсовременных офисных комплексов и традиционной старомосковской застройки с ее тихими, уютными улочками, ощущением старины и истории. Для нас важно, что современный девелопмент стал гораздо более ответственным перед городом будущего, нежели в ранние периоды развития рынка жилья, результатом которого отчасти явилась спонтанная застройка конца 1990-х — начала 2000-х годов.

Про цены

Дмитрий Халин, управляющий партнер Intermark Savills:

— За последние 15 лет средняя цена на жилье в Москве выросла в восемь раз — в конце 1990-х квадратный метр обходился покупателям в \$700. Во многом столь динамичный рост связан с эффектом «низкой базы», а также ростом реальных доходов населения и повышением доступности ипотеки. Если же взять данные за последние семь-восемь лет, то рост долларовой цены 1 кв. м за этот период составил всего 20%, то есть 2,5% в год, и имеет тенденции к замедлению. Думаю, что средние темпы роста на ближайшие 15–20 лет можно прогнозировать на уровне 1,5–2% в год, то есть итоговое повышение составит 25–35% к текущему уровню. Таким образом, квадратный метр жилья в Москве в 2030 году будет стоить в среднем \$7–7,5 тыс.

Что касается элитного жилья, то рост в этом сегменте будет более ощутимым, так как резервов для предложения в центре практически не остается. Кстати, в ретроспективе элитное жилье также дорожало несколько активнее типового. Прогнозные темпы роста на три ближайшие пятилетки — 2,5–3% в год. То есть к 2030 году средняя цена в этом сегменте повысится на 45–55% и составит \$27,5–30 тыс. за 1 кв. м.

Денис Попов:

— Если говорить о ценах на квадратные метры, то, скорее всего, они будут полностью ориентированы на национальную валюту и скорректированы в соответствии с уровнем инфляции. Если сейчас в сегменте элитного жилья средняя стоимость квадратного метра составляет 700–800 тыс. руб., то через два десятка лет она вырастет в два-четыре раза.

Дмитрий Котровский:

— Рост цен будет продолжаться, пока есть спрос. Никакого резкого падения рынка не будет, поскольку подавляющее большинство людей в нашей стране заинтересованы в решении квартирных вопросов — если не себе, то членам своей семьи, детям, внукам. Обеспеченность жильем в стране по-прежнему низкая.

Про ипотеку

Павел Лепиш:

— Можно прогнозировать развитие сегментированной ипотеки, рассчитанной на определенные социальные группы: военнослужащие, врачи, госслужащие и т. п. Лет через десять эта ниша будет сформирована. В целом наша ипотечная система будет неуклонно сближаться с европейскими стандартами. Пройдут нынешние невзгоды, и этот курс начнется снижением процентных ставок.

Ирина Дзюба,

директор ипотечного бизнеса Локо-банка:
— Ипотека точно будет, так как это единственный и самый популярный инструмент для покупки жилья. А люди всегда будут хотеть улучшить свои места проживания. Условия и ставки прямо будут зави-

но. А ипотека по своим ставкам приблизится к западным стандартам.

Ольга Магилина, директор

по маркетингу компании «Магистрат»:

— Кстати, не стоит забывать, что 15–20 лет — отличный возраст для отдельно взятого здания. Безусловно, у новостроек есть свои преимущества и свои поклонники. Однако никто не станет отрицать, что первые годы с момента покупки новостройки — это сплошная суматоха. Даже ввод объекта в эксплуатацию еще не «жилой» период жизни дома. Первые несколько лет в нем никто не живет, идет отделка помещений, потом он постепенно заселяется, потом обживается, обрывает инфраструктурой, а иногда и транспортными развязками (если речь идет о целом микрорайоне). И только через пять-семь лет объект вступает в свой «золотой» возраст. Таким образом, те люди, которые сегодня берут ипотеку на квартиру в новостройке, будем надеяться, через 15 лет смогут по-настоящему наслаждаться жизнью в этом доме.

Про инвестиции

Дмитрий Симагин:

— Недвижимость всегда будет оставаться одним из наиболее популярных рынков инвестиционных активов. Непростая макроэкономика и геополитика будут держать финансовые рынки в тонусе, тем самым подчеркивая роль недвижимости как страхового актива, который в случае любых критических спадов в экономике будет сохранять финансовый и социальный статус собственника.

Елена Земцова, управляющий партнер компании Delta estate:

— Если говорить об арендном бизнесе, то доходность на вложенные средства снизится со временем, по пессимистическим прогнозам, до 5% годовых в течение следующих пяти лет. По-прежнему люди будут покупать и продавать, однако снизится доля инвесторов, которые зарабатывают на перепродаже объектов недвижимости конечным покупате-

лям. Доход от арендного бизнеса станет более консервативным, и, возможно, вектор его будет направлен в сторону аренды жилых объектов небольшой площади в центре.

Про Китай

Филипп Третьяков,

генеральный директор Galaxy Realty:

— Если роль Москвы как единственного центра финансовой, экономической и общественно-политической активности не изменится и будут в силе все текущие тренды, то через 15–20 лет она должна преобразиться по типу Пекина и других китайских мегаполисов. Москва обростет кольцом густонаселенных многоэтажных пригородов, а центр постепенно будет облагораживаться и застраиваться концептуальными кварталами и больше будет походить на европейские города.

Ольга Магилина:

— Китайские строительные компании активно завоевывают мировые строительные рынки — их отличают хорошее качество, новые технологии, низкая себестоимость. Постепенно они выходят и на московский рынок (сейчас им, например, метро отдала строить, есть и другие глобальные проекты). Это может повлиять в том числе и на снижение цен. Кроме того, китайцы сегодня выступают как активные инвесторы на рынках недвижимости в мире.

Александр Дубовенко, управляющий партнер корпорации Good Wood:

— Малоэтажный пригород будет развиваться, но вкупе с глобальной инфраструктурой. Будут строиться мини-города не на 200 тыс. жителей, как сейчас, а на 2–10 тыс. Смагазинами, больницами, спорткомплексами. Строится это будет на дешевые китайские деньги и, скорее всего, китайцами. Я стану партнером этих проектов и буду помогать китайцам зарабатывать деньги, получая скромные 5%. И мне хватит на пенсию.

Подготовил Андрей Воскресенский

хочешь больше денег?



скачать

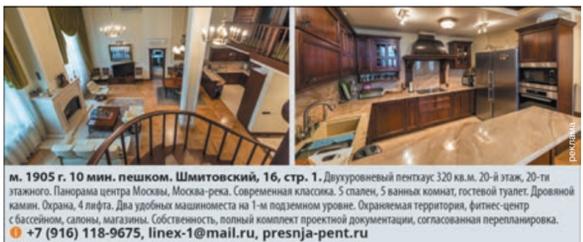


цифровая версия журнала

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

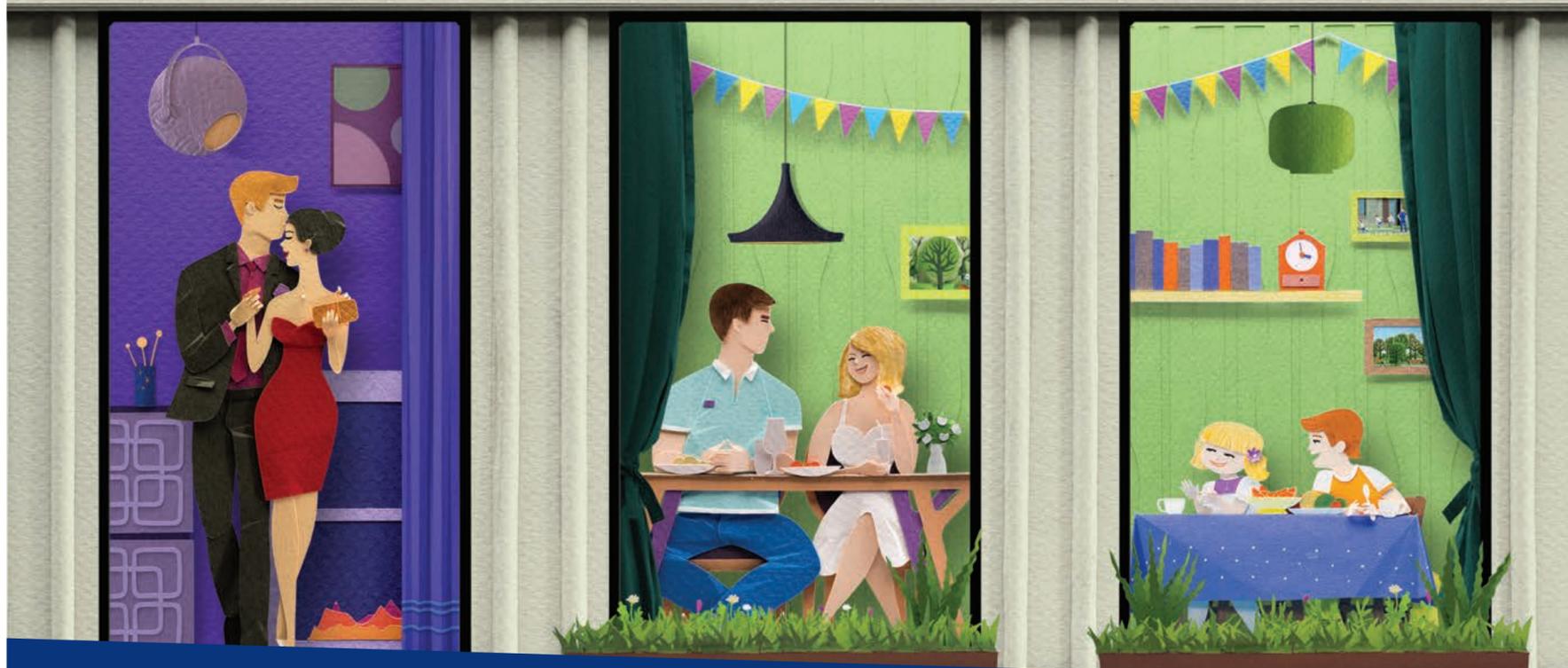
подписка на цифровую версию для iPad — 3,6 или 12 месяцев с автоматической загрузкой свежего номера



м. 1905 г. 10 мин. пешком. Шмитовский, 16, стр. 1. Двухуровневый пентхаус: 320 кв. м, 20-й этаж, 20-ти этажного. Панорамная квартира Москва, Москва-река. Современная классика. 5 спален, 5 ванных комнат, гостевой туалет. Дровяной камин. Охрана, 4 лифта. Два удобных машиноместа на 1-м подземном уровне. Охраняемая территория, фитнес-центр с бассейном, сауна, магазины. Собственность, полный комплект проектной документации, согласованная перепланировка. +7 (916) 118-9675, linex-1@mail.ru, presnja-pent.ru



Группа ВТБ



 ВТБ Арена парк

Апартаменты, где складывается жизнь!

Для спокойного чтения и праздничного настроения

Чтение книг с ребёнком перед сном или ужин с любимым человеком в кафе напротив. Радость от успехов детей в Академии спорта «Динамо» или самосовершенствование в любимом деле. Поездка всей семьёй на велосипеде в выходные или весёлая игра на детской площадке. Рукопожатие после успешной сделки или приятная усталость после посещения фитнес-центра.

Встреча за праздничным столом или возможность отдохнуть на траве в парке. Удовольствие от выступления любимой группы на концерте или пение песен с друзьями под гитару. Знакомство с известным спортсменом или спокойная прогулка в тени зелёных аллей. Что бы вы здесь ни делали, вам не захочется искать другого места для жизни.

+7 (499) 755 42 42, www.arena-park.ru

Реклама ЗАО «УК «Динамо»
Проектная декларация на www.vtb-arena.com

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Олимпийское ретро

Туманные перспективы развития олимпийского Сочи, заброшенный олимпийский стадион в Афинах, разваливающиеся спортивные сооружения в Пекине — решить проблему невостребованности олимпийских объектов сегодня, пожалуй, не удалось практически нигде. Впрочем, в этом ряду забытой олимпийской недвижимости есть по крайней мере одно исключение: Олимпийская деревня в Москве в районе Мичуринского проспекта.

— оазисы —

Добротная вторичка

Скептики утверждают, что олимпийские стройки Олимпиады-80 потому и оказались востребованы, что в тогдашней Москве не было ни качественного жилья, ни спортивной инфраструктуры, ни много чего еще. Дескать, чем хуже положение, в том числе на рынке недвижимости, тем проще адаптировать олимпийские объекты к их будущей неолимпийской жизни.

Все дело, однако, в том, что столичная Олимпийская деревня изначально была спроектирована именно как жилой микрорайон. А потому и сегодня, по словам участников рынка, квартиры там по-прежнему оказываются востребованы. Более того, в свое время именно строительство Олимпийской деревни оказалось мощной имиджевой составляющей всего Юго-Западного округа столицы. Неслучайно, именно на юго-западе стали появляться первые престижные районы за пределами Центрального округа, в которых строилось жилье в высоких ценовых сегментах.

Сама же Олимпийская деревня сегодня это добротная вторичка по ценам чуть выше средних по рынку. Правда, привлекательности микрорайона сегодня способствует вовсе не его громкое олимпийское прошлое. «Не стоит забывать, что на территории микрорайона были построены не только дома, но и объекты инфраструктуры — детские сады, школы, спортивный комплекс, торговый центр, поликлиника. Престижность Олимпийской деревне добавляет и сам район Тропарево-Никулино, на территории которого она расположена. Он всегда занимает высокие позиции в рейтингах комфортности проживания за счет отсутствия промышленных предприятий, развитой инфраструктуры, наличия множества зеленых зон», — говорит гендиректор компании «Метриум Групп» Мария Литвинская.

От барака до элитки

Впрочем, таковыми Мичуринский проспект и весь юго-запад Москвы были далеко не всегда.

Олимпийская деревня, построенная в 1978–1979 годах, расположилась на месте села Никольское, что между тепер уже бывшими деревнями Очаково и Раменки. Интересно заметить, что тогда на территории Раменок — тех самых, что сегодня считаются одним из самых престижных районов города, — стояли бараки, в которых еще с начала 1950-х годов жили строители, возводившие высотное здание Московского университета.

«Главное отличие Олимпийской деревни было в том, что это первая в мире Олимпийская деревня, построенная из домов, применяемых для массового строительства (серия П-3), которая строилась не только для Олимпиады, но и для последующего решения квартирного вопроса нескольких тысяч москвичей», — рассказывает партнер девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский. — После Олимпиады квартиры передали очередникам. Такая концепция была задумана властями изначально, поэтому в районе сразу была построена вся социальная инфраструктура. Еще один плюс — природное окружение, близость Очаковских прудов, что обеспечивало прекрасные виды из окон на пойму реки Очаково.

По тогдашним меркам Олимпийскую деревню вполне можно было считать элитным районом. Изначальная градостроительная концепция микрорайона предполагала возведение некоего образцово-показательного оазиса, призванного создать у гостей Олимпиады впечатление о том, что именно так живут все граждане СССР. Район состоял из 18 16-этажных панельных домов серии П-3. При этом планировка улиц была такова, что дома образовывали достаточно большие закрытые двory, в которых в форме олимпийских колец были высажены деревья. Интересно заметить, что в некоторых местах этот



Олимпийская деревня, бывший почти элитный район Москвы, прирастает домами более высокого уровня

оригинальный способ озеленения сохранился до сих пор. Вся инфраструктура микрорайона расположилась как бы в тылу. Что интересно, здания четырех детских садов и двух школ в Олимпийской деревне были построены изначально, что лишний раз подтверждало тот факт, что микрорайон будет использоваться и после проведения Игр.

О серии панельных многоэтажек П-3 следует сказать особо. Несмотря на то что сегодня этим домам уже 35 лет, их планировку можно считать вполне комфортной даже по современным меркам. «Однокомнатная квартира площадью 35 кв. м, отдельный санузел, большой коридор, кухня — 8 кв. м. Двухкомнатная квартира — 53 кв. м, площадь кухни — 9 кв. м, большая лоджия. Трехкомнатные квартиры площадью от 73 до 85 кв. м с гардеробными комнатами. Площадь кухни — 10 кв. м. Сегодня квартиры в Олимпийской деревне представлены только на вторичном рынке — таких предложений не более десяти, что в общем-то немало для крошечного микрорайона», — рассказывает Дмитрий Котровский.

По его словам, большинство предложений сегодня это трехкомнатные квартиры стоимостью 15 млн руб. Самое дорогое предложение — трехкомнатная квартира площадью 85 кв. м с евроремонтом за 31 млн руб.



До сих пор цены на вторичном рынке в этом районе выше, чем в среднем по Москве

В среднем, по подсчетам аналитиков из ГК «МИГ-Недвижимость», стоимость 1 кв. м жилья в Олимпийской деревне сегодня составляет 294–305 тыс. руб. Соответственно, стоимость квартир варьируется от 15 млн до 23 млн руб.

Не спортом единым

Расцвет Олимпийской деревни на рынке столичной недвижимости пришелся на 1980-е и 1990-е годы. Тогда хорошо спланированный район с полностью налаженной инфраструктурой и квартирами с хорошей планировкой на столичном рынке еще был редкостью. Серия панельных домов П-3 в те годы вполне сходилась за жилье элитных классов. «Выгодным отличием была новая отделка квартир, что в условиях дефицита 1980-х в СССР было важно. Общедоступной информации о ценах в СССР тогда не было. В 1990-е годы этот район тоже был популярным и цены там были на 10% выше, чем на аналогичные квартиры в других районах. Проект был удачным для 1980-х годов, он поднял статус всего юго-запада Москвы, что было связано в том числе с высоким престижем спорта в СССР как неотъемлемой части жизни успешного советского человека», — отмечает руководитель NAI Besag Apartments Александр Самодуров.

Сегодня, по словам аналитиков рынка, олимпийское прошлое микрорайона едва ли способствует ценообразованию. Однако наличие богатой и до сих пор успешно функционирующей инфраструктуры (в том числе

спортивных объектов) является безусловным плюсом квартир, расположенных в Олимпийской деревне. «Социальная инфраструктура функционирует до сих пор. Этот район всегда воспринимался как элитный, купить квартиру там всегда было сложно. Прекрасная транспортная доступность, экология и т. д. Но с точки зрения сегодняшних критериев оценки данное жилье относится к экономклассу», — констатирует маркетолог-аналитик ГК «МИГ-Недвижимость» Елена Чегодаева. По ее словам, очевидными плюсами Олимпийской деревни сегодня можно считать прекрасную спортивную базу с абонементом по приемлемым ценам, а также закрытость от автомобилей со стороны Мичуринского проспекта при одновременной транспортной доступности самого района.

Но все же наличие богатой спортивной инфраструктуры, по мнению девелоперов, сегодня может считаться не более чем приятным дополнительным бонусом, который, впрочем, едва ли будет оказывать какое-либо влияние на цену. Что до легендарного исторического прошлого Олимпийской деревни, то сегодня об этом в общем-то мало кто вспоминает. Разве что старожилы микрорайона, выставляющие свои квартиры на продажу, по старинке называют свои дома «жилыми комплексами бизнес-класса».

«Спортивная составляющая, как правило, указывается при описании общего состояния и состава инфраструктуры в районе, но редко ставится во главу угла», — поясняет руководи-

тель аналитического и консалтингового центра Est-a-Tet Владимир Богданюк. — Например, Хамовники считают элитным районом не за счет «Лужников», а в силу совокупности факторов — транспортной доступности, состава инфраструктуры, парковых зон, выхода на набережную. Так и на жилье в Олимпийской деревне ее спортивное прошлое оказывает незначительное влияние, особенно если учитывать, что реализуемые объекты относятся преимущественно к экономклассу, где покупателей в первую очередь интересует бюджет покупки, далее инфраструктура и транспортная доступность, а такие нематериальные характеристики района, как история его развития, просто не берутся в рассмотрение».

Район прибавит в цене

Впрочем, если жилье непосредственно в Олимпийской деревне сегодня может позиционироваться только в сегменте экономкласса, то новые жилые комплексы, возводящиеся сегодня на прилегающих улицах, как правило, относятся к высоким сегментам. Причем своей нынешней престижностью этот район во многом обязан именно Олимпиаде-80. «Если сдвинуться в направлении Ломоносовского и Вернадского проспектов, то там находятся уже построенные и сдавшие в эксплуатацию проекты бизнес- и премиум-классов со средним уровнем цен свыше 250 тыс. руб. за 1 кв. м. Это, в частности, ЖК «Шуваловский», ЖК «Мичуринский», жилой квартал Domino», — говорит Владимир Богданюк. Причем, по его словам, сегодня район Олимпийской деревни и прилегающие территории можно считать благоприятным за счет экологической обстановки и большого количества рекреационных и зеленых зон. Кстати, не исключено, что в ближайшие годы жилье там будет только дорожать. «Потенциал для развития нового строительства и роста цен на жилье у этих территорий присутствует в первую очередь за счет продления туда Калининско-Солнцевской ветки метрополитена и открытия на Никулинской улице станции метро «Очаково», — отмечает Владимир Богданюк. — Пока непосредственно в Олимпийской деревне новые проекты не возводятся, только на ее границе реализуются объекты точечной застройки, например ЖК «Лобачевский» с диапазоном цен от 160 тыс. до 220 тыс. руб. за 1 кв. м».

Интересно заметить, что и сейчас, по прошествии более чем 30 лет, этот район сохраняет за собой статус спортивного. Даже несмотря на то что, как отмечают аналитики, спортивная инфраструктура жилье непосредственно в самой Олимпийской деревне стоимости не прибавляет. Заложена еще в конце 1970-х традиция продолжает жить. Так, в 1996–1998 годах к I Всемирным юношеским играм на улице Удальцова была построена Новая Олимпийская деревня. Инфраструктуру, правда, достраивали уже после проведения мероприятия: в микрорайоне был создан Центр образования-98 со спортивным уклоном на 500 учащихся и детский сад на 115 мест.

Примечательно, что сам формат строительства микрорайона с полной инфраструктурой и большим количеством именно спортивных объектов развивается и сегодня. Так, «Химки Групп» строит «Олимпийскую деревню Новогорск». Предполагается, что в кластере, состоящем из трех жилых комплексов, будут открыты многочисленные спортивные школы, преподавать в которых будут известные спортсмены.

Сама же Олимпийская деревня-80, судя по всему, еще достаточно долго будет занимать прочные позиции в сегменте экономкласса на рынке вторичного жилья в Москве. И хотя об олимпийском бренде этой недвижимости сегодня уже мало кто вспоминает, главные конкурентные преимущества это жилье (удачное месторасположение, объекты социальной инфраструктуры, транспортная доступность) в свое время получили именно благодаря Играм-80.

Кира Ремнева



Реклама


Имеретинский
 КУРОРТНЫЙ РАЙОН

ЭТО УНИКАЛЬНЫЙ, НЕ ИМЕЮЩИЙ АНАЛОГОВ КОМПЛЕКС
 АПАРТАМЕНТОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА.
 ЗАДЕСЬ НЕТРОНУТАЯ ПРИРОДА, МОРЕ, ГОРЫ, АРХИТЕКТУРА,
 СОВРЕМЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И СЕРВИС НА УРОВНЕ ВЕДУЩИХ
 МИРОВЫХ КУРОРТОВ СОЗДАЮТ АТМОСФЕРУ ДЛЯ СПОКОЙНОЙ ЖИЗНИ
 И БЕЗМЯТЕЖНОГО ОТДЫХА.
 365 ДНЕЙ В ГОДУ

www.IMERETINKA.RU

ОФИС ПРОДАЖ В СОЧИ
8 800 770 08 78

ОФИС ПРОДАЖ В МОСКВЕ
8 495 775 51 55

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Испытание реконструкцией

Реконструкция Новорижского шоссе стала настоящим испытанием для рынка недвижимости на этом направлении: за несколько лет общий объем предложения коттеджных поселков здесь сократился, а объем малоэтажной массовой застройки, наоборот, вырос. Впрочем, по словам экспертов, после окончания работ стоимость коттеджей в любом случае вырастет.

— инфраструктура —

Эффект четырех полос

Как отмечает директор департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп» Илья Менжунов, «за последние несколько лет на Новорижском шоссе провели целый ряд мероприятий, увеличивших пропускную способность и сделавших его сегодня лучшей скоростной автодорогой, по которой можно добраться из Подмосквы в центр столицы». Вначале была построена современная эстакадная развязка на МКАД, начал действовать Звенигородский тоннель, в итоге у автовладельцев появилась возможность двигаться без светофоров от МКАД вплоть до Третьего кольца. Затем в ходе реконструкции, к которой приступили в 2012 году, движение до Красногорского развязки было увеличено до десяти полос, а до пересечения с Малым московским кольцом — до восьми. Далее отрезок пути до Волоколамска местные власти расширили до шести полос, а также отремонтировали путепроводы, надземные переходы, мосты, в том числе большой мост через Истру. В итоге транспортная ситуация на Новой Риге значительно улучшилась. Для примера — теперь от 25-го км Новорижского шоссе можно добраться до МКАД быстрее, чем от 5-го км Калужского шоссе. Окончательно завершить работы власти Московской области планируют к концу года.

«Сегодня можно смело говорить о том, что реконструкция Новорижского шоссе уже оказала влияние на ситуацию на загородном рынке этого направления. Безусловно, сейчас это самое популярное шоссе среди покупателей премиального загородного жилья», — говорит руководитель департамента загородной недвижимости IntermarkSavills Нина Резниченко. Согласно данным IntermarkSavills по результатам прошедших девяти месяцев текущего года самое большое количество сделок (70%) с загородной недвижимостью было заключено с объектами на Новорижском направлении. «Оно же располагает и самым широким выбором предложений на рынке загородной недвижимости премиум-класса. Наряду с отличной экологией и развитой инфраструктурой ключевую роль в точке зрения привлекательности данного шоссе для покупателей, безусловно, играет транспортная доступность, важность которой сегодня трудно недооценить», — добавляет госпожа Резниченко.

Поскольку транспортная доступность является одним из ключевых факторов при выборе загородного жилья, глобальная реконструкция трасс всегда увеличивает количество потенциальных покупателей, которые готовы рассматривать данное шоссе в качестве места проживания, согласен Алексей Коротких, коммерческий директор компании Villagio Estate. В целом, по его словам, после окончания всех ремонтных работ по тому или иному шоссе клиентский спрос вырастает на 20%. При этом цены могут увеличиваться на 10–30% в зависимости от направления и качества предложения. «Модернизация Новорижского шоссе также благоприятно скажется на привлекательности направления, сделав его еще популярнее. Сейчас работы близятся к завершению: названный срок окончания реконструкции — начало 2015 года», — отмечает Алексей Коротких. По его данным, популярность проектов на Новой Риге может вырасти на 15–20%. «Такую динамику может подтвердить пример 2007–2008 годов. Проводившаяся в тот момент реконструкция Новой Риги привела к повышению спроса и стоимости домов в наших поселках более чем на 30%. На росте цен, несомненно, сказалось и общее развитие рынка в то время, однако влияние ремонта также оказалось значительным», — добавляет эксперт.

В целом, по данным Villagio Estate, по итогам третьего квартала



После завершения реконструкции Новорижского шоссе цены на окрестную недвижимость вырастут на 10–30%

доля Новорижского шоссе в общем объеме предложения рынка элитного загородного жилья составила 45%; по этому направлению реализуется почти 1,6 тыс. объектов самого высокого класса. За год данный показатель вырос на 1,2%, по сравнению с прошлым кварталом — на 2%. Средняя стоимость предложения элитных домовладений на Новой Риге сейчас оценивается в 97,2 млн руб.

Новые форматы

Впрочем, текущая реконструкция доставляет массу неудобств жителям поселков вдоль трассы. «Несмотря на то что сегодня из-за реконструкции трассы здесь пока приходится стоять в пробках, все понимают, что в скором времени эта ситуация изменится, что, конечно же, уже сегодня сказывается на ценообразовании на этом направлении», — говорит Нина Резниченко. Для девелоперов Новорижское шоссе по-прежнему привлекательно. Однако, по словам Ильи Менжунова, новые проекты коттеджных поселков можно пересчитать по пальцам, они практически не появляются. В 2014 году вышел всего один знаковый проект элитного класса от Villagio Estate — «Ренессанс Парк», расположенный в 19 км от МКАД посреди соснового леса, рассказывает он К проекту предлагаются 312 домов площадью от 400 до 900 кв. м с участками от 20 до 300 соток. «В поселке уже проведены коммуникации, готова въездная группа и черновые дороги. Стоимость объектов — от 50 млн руб. Предлагаются также участки без подряда по цене от 34 млн руб. Время в пути из города — 15–20 минут — делает этот поселок привлекательным предложением», — говорит эксперт.

Во многом девелоперы, работающие на этом направлении, переориентировались сейчас на другой формат — малоэтажную застройку эконом- или комфорт-классов. Это можно назвать новой тенденцией для данного шоссе, причем престижность Новой Риги при этом не падает. Более того, за время реконструкции Новорижского шоссе общее число загородных проектов на Новой Риге сократилось. По данным «ИРН-Консалтинг», весной 2012 года на Новорижском шоссе в радиусе 50 км от МКАД насчитывалось 73 поселка, где предлагались коттеджи, участки с подрадом и без подряда, таунхаусы, дуплексы и квартиры в малоэтажных домах, а в 2014 году — 67 поселков. «Основной удар пришелся на коттеджный формат. В 2012 году коттеджи и участки с подрадом предлагались в 53 поселках. В 2014-м поселков с коттеджами и участками с подрадом насчитывалось 42. С 25 до 20 сократилось количество поселков с участками без подряда. Число поселков, где предлагались таунхаусы и дуплексы, осталось без изменений — 21. А вот количество проектов с квартирами увеличилось с 4 до 9», — объясняет руководитель «ИРН-Консалтинг» Татьяна Калужнова. Однако по словам эксперта, тенденция к сокращению числа

поселков в продаже на Новой Риге в радиусе 50 км от МКАД связана не с реконструкцией шоссе, а с общим насыщением рынка загородной недвижимости, отмечавшимся с 2012 года.

«Пожалуй, единственным негативным фактором служит прогнозируемый транспортный коллапс, который может возникнуть из-за слишком активного освоения и заселения близлежащей к шоссе территории. Новая Рига вскоре может встать», — добавляет Илья Менжунов. По словам Татьяны Калужновой, во время реконструкции шоссе, которая была начата в марте 2012 года, транспортная доступность загородного жилья на Новой Риге несколько ухудшилась. «Знаю случаи, когда потенциальные покупатели приезжали на просмотр объектов в воскресенье и, простояв вечером в трехчасовой пробке по дороге в Москву, отказывались от идеи купить загородное жилье на Новорижском шоссе», — говорит эксперт. Однако, по ее словам, такие примеры скорее единичны.

Впрочем, за последнее время на Новорижском направлении все-таки появились новые предложения поселков. В их числе эксперты называют новый семейный поселок «Рига! Рига!» на 16-м км от МКАД. Проект предназначен в первую очередь для семей с детьми. Так, на его территории будет предусмотрен настоящий мини-городок для детей площадью более 1 га, а совсем недалеко от поселка в комплексе «Рига Ленд» расположен детский хоккейный клуб «Динамо». «Безусловно, реконструкция Новорижского шоссе повлияла на интерес покупателей к этому направлению, количество решений в его пользу возросло. Если перевести в цифры, то около 30% покупателей переориентировались на Новую Ригу с других направлений», — объясняет девелопер проекта Олег Ступеньков. По его словам, трасса, на которой уже открыто движение по новым полосам, показывает уникальную пропускную способность — это, как минимум, пять-шесть полос, и заторов там нет.

Взгляд в будущее

В целом участники рынка уверены, что завершение модернизации Новорижского шоссе повысит комфорт проживания здешних домовладельцев. «Вдоль трассы появятся новые торговые центры, спортивные комплексы, кинотеатры, а также социальные объекты — детские сады, школы и т. п. И тому есть уже реальные примеры: чуть меньше года назад в 4 км от МКАД открылся гипермаркет „Любус“ площадью 13 тыс. кв. м», — говорит Алексей Коротких. Таким образом, по его словам, за провинцией людям больше не нужно ехать в Москву или на соседние направления: все находится под боком. Однако при этом, по мнению Олега Ступенькова, улучшение транспортной доступности в целом позволило сохранить цены в поселках на Новой Риге на прежнем уровне, несмотря на замедление в экономике. «Я бы сказал, что реконструкция трассы в первую очередь позволила не упасть ценам. По Новорижскому шоссе будет наименьшее падение, чем на других трассах. Ведь

если вы не можете привлечь покупателя продуктом или уникальным местоположением, то можно мотивировать только ценой», — говорит он. По словам эксперта, Новая Рига за счет реконструкции может держать ценник и не терять в покупательском спросе.

«Транспортной доступностью покупатели интересуются всегда. Это второй вопрос, который задают люди, после выяснения месторасположения объекта. По Новорижскому шоссе курсирует общественный транспорт — автобусы и маршрутные такси со стороны Митино. Ту-

шино, Строгино. А вот электрички в этом районе отсутствуют», — говорит Илья Менжунов. К тому же, по его словам, не так давно для состоятельных клиентов открылся вертолетный центр «Хелипорт», расположенный на пересечении Новорижского и Мякининского шоссе. «В случае необходимости отсюда без труда можно добраться на дальние участки дороги или прямо до аэропорта», — добавляет он. По словам Ильи Менжунова, решение проблемы пропускной способности и интенсивно развивающаяся инфраструктура делают приобретение недвижимости на

Новой Риге по-прежнему инвестиционно привлекательным. Более того, северо-западное направление, на котором расположены Рублевское и Новорижское шоссе, было и остается востребованным из-за отсутствия в этой местности промышленных предприятий и оптимального расположения розы ветров. «Однако только этих, пусть и значимых, факторов при покупке загородной недвижимости с инвестиционной целью сегодня недостаточно. Нужно обращать внимание на сам проект в целом», — предупреждает он.

Алексей Лоссан

ДЕДА МОРОЗА НЕТ, А СКИДКИ — ЕСТЬ!

ДОЛИНА СЕТУНЬ

«Долина Сетунь» — стильный фешенебельный дом в престижном районе на западе Москвы.

- На пересечении улиц Мосфильмовская и Минская, в окружении посольств, элитных жилых комплексов и ведущих вузов страны.
- Фасады отделаны натуральным мрамором с эффектными орнаментами.
- Панорамные окна открывают потрясающие виды на долину реки Сетунь, огни Поклонной горы и университета.
- Интерьеры входных групп и лифтовых холлов также оформлены мрамором и украшены художественными витражами.

Роскошное природное окружение, статусное соседство, эксклюзивная архитектура и дизайн - это правила жизни в стиле Премиум. Ваши правила.

НОВОГОДНИЕ СКИДКИ* И БЕСПРОЦЕНТНАЯ РАССРОЧКА ДО 2-Х ЛЕТ**

495 925 4747 | **ДОНСТРОЙ** | www.donstroy.com

*Скидки действуют с 15 ноября по 25 декабря 2014 г.
**Рассрочка предоставляется ВТБ24 Лизинг (ЗАО «Система Лизинг 24»)
Подробности и проектная декларация на сайте www.donstroy.com
Реклама ЗАО «Дон-Строй Инвест» 16+

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Любовь к ближнему

В течение нескольких лет новые станции московского метро будут строиться в основном за МКАД, в том числе на территории ближнего Подмосковья. По подсчетам экспертов, если купить в таком районе жилье заранее, то только на улучшении транспортной ситуации инвесторы могут заработать до 40%.

— транспорт —

Вывод за границу

Планы строительства станций метро регулярно пересматриваются, однако в целом предсказать, какие станции появятся в ближайшие годы, можно. «В основном строительство метро в области имеет нечеткие перспективы. Практика показывает, что планы со сроком строительства 2018–2020 годы часто меняются, сроки переносятся», — говорит председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. На данный момент имеется подтверждение информации о вводе в эксплуатацию в конце текущего года станций «Котельники» и «Румянцев», из которых последняя относится к Новой Москве. Станцию «Саларьево» также планируется открыть в нынешнем году, однако пока только для технических нужд — для пассажиров станцию откроют чуть позже.

В 2015 году открытие станций на территории области не планируется, однако объявлено об открытии метро в Некрасовке, которая входит в состав Москвы, хотя и располагается за МКАД. В 2016 году будет вестись работа над строительством станций Третьего пересадочного контура, а в 2017 году — в Новой Москве: тогда красную ветку обещают дотянуть до Рассказовки. Кроме того, было вновь объявлено о перспективах строительства метро в Мытищах к 2020 году. К 2017 году власти Подмосковья планируют построить новую ветку линии легкого метро «Стрела», которая свяжет столицу с Химками. Предполагается, что она будет продолжением Таганско-Краснопресненской линии от станции «Планерная» и пойдет по улице 9 Мая до торгового центра «Мега». По планам на новой ветке будет четыре станции, три из них — за пределами Москвы. «Строительство метро в Химках, Люберцах и Котельниках поможет облегчить транспортную ситуацию в этих городах, существенно разгру-



«Замкнутый» московский район «Некрасовка» станет ближе к столице уже в следующем году

зит крупные транспортные магистрали Ленинградское и Новорязанское шоссе и решит проблему многокилометровых пробок», — говорит генеральный директор Galaxy Realty Филипп Третьяков.

По словам руководителя отдела новостроек ГК МИЦ Александра Энгеля, границу Москвы и области метро пересекло, но пока это не носит массового характера. Препятствие всего потому, что основной объем строительства новых станций метро за пределами МКАД планируется на юго-западе на территории Новой Москвы, которая область уже



Массовое строительство в «Коммунарке» на территории Новой Москвы заставило власти вести туда метро

не является. «Безусловно, с учетом тяжелой транспортной ситуации и высокой маятниковой миграции в Москве строительство метро имеет огромное значение для любого столичного района или города Подмосковья. Это многократно повышает его доступность, повышает комфортность проживания и как результат сказывается на цене недвижимости в данной локации», — говорит эксперт.

Выбор застройщиков

Все застройщики всегда заранее знают о планах сооружения станций метро и строят свое ценообразование в зависимости от этого, уверяют эксперты. «Ценник разнится до 20%, по нашим оценкам, взлетает еще на 20% после открытия станции», — говорит директор по развитию ГК «Астерра» Константин Злобин. По его словам, стоимость квартир в Подмосковье становится сопоставима с ценой жилья в Москве и даже если на год-два строительство задерживается, это существенно не сказывается на уровне цен. По словам Александра Энгеля, несколько крупных проектов комплексной жилой застройки возникли в непосредственной близости от будущей станции метро в Мытищах, крупный жилой и административный комплекс строится в непосредственной близости от станции метро «Котельники». «Но чаще происходит обратное — когда вслед за крупными жилыми комплексами, целыми вновь создаваемыми районами в планах появляется строительство метро, которое бы обслуживало жителей этих районов», — говорит эксперт. По его словам, яркий пример этого — развитие Новой Москвы, в частности Коммунарки. Строительство значительного числа жилых комплексов на ее территории привело к тому, что планы строительства метро корректируются, чтобы предусмотреть продление линий метро в этом направлении. Еще один пример — ЖК «Татьянин парк» в Новой Москве. В шаговой доступности от жилого комплекса будет находиться новая станция Солнцевской линии Московского метрополитена «Терешково». Участок земли под строительство станции планируется выделить в северной части Солнцево в районе деревни Говорово. Станцию планируется открыть в 2017 году в составе участка «Раменки» — «Новопеределкино».

«Безусловно, метро — это очень сильный драйвер, который оказывает влияние и на покупательский спрос, и на рост цен в проекте», — говорит Ирина Доброхотова. В качестве примера она приводит ЖК «Белые росы» в Котельниках от компании «Стройкомфорт». Первая очередь сдается в первом квартале 2015 года, а метро должно появиться уже в декабре в 50–100 м от жилых корпусов. А Sezar Group строит новый проект «Рассказово»: девять монолитных девятиэтажных домов с собственной инфраструктурой и водоемами в 850 м от запланированной к открытию станции метро «Рассказовка». Недалеко от будущего метро в Котельниках также строятся ЖК «Раменский», «115 квартал», у метро «Тропарево» — ЖК «Миракс Парк», «Теплый край», у метро «Румянцев» — ЖК «Новая Апрелевка», «Бекасово», «Марушкино». «На сегодня в шаговой доступности от планируемых станций легкого метро в Химках расположено шесть жилых комплексов, находящихся на стадии строительства, наиболее интересным, на наш взгляд, — ЖК «Альфа Центавра». Главная особенность проекта — это уникальная космическая концепция, связанная с историей города, а также близость к единственному оазису Химок парку «Дубки», — говорит Филипп Третьяков.

Более того, по словам заместителя генерального директора «Мортон-Инвест» Игоря Сибренкова, к развитию транспортной инфраструктуры активно привлекаются застройщики. Так, ГК «Мортон» помимо строительства и реконструкции дорог предложила проекты надземной транспортной системы нового поколения «Стрела» и скоростного трамвая. «Одним из перспективных направлений развития метро за МКАД является Кожуховская линия, где в 2015–2016 годах планируется открыть восемь станций. Две станции метро Кожуховской линии — «Косино-Ухтомская» и «Некрасовка», открывающиеся в 2015 году, будут расположены в пешей доступности от нового проекта ГК «Мортон» в этом районе — микрорайона комплексной застройки», — говорит эксперт. Всего на территории 53 га будет построено 350 тыс. кв. м жилья.

Активное строительство жилых объектов вокруг будущих станций метро за МКАД приводит и к развитию сопутствующей инфраструктуры. В частности, недалеко от станции «Саларьево» строится новый многофункциональный комплекс Neopolis. «В проекте Neopolis реализована уникальная для Москвы идея: на крыше паркинга размещена зона для активного досуга и спокойного отдыха. На крыше будет возможно в течение дня в перерывах между работой заниматься большим теннисом, мини-гольфом, крокетом, петанком, посещать тренажерный зал или отдохнуть в релакс-зоне. Кроме этого в комплексе будет работать фитнес-клуб с бассейном», — говорит директор по маркетингу компании A-Store Estates Светлана Григорьева. По ее словам, комплекс рассчитан на то, чтобы обитателям района не пришлось ради полноценного отдыха выбирать внутри МКАД.

Надежды инвесторов

По словам Александра Энгеля, квартиры в домах комфорт-класса, строящихся возле метро, наиболее ликвидны как на рынке аренды, так и на рынке продаж, поэтому наиболее интересны с инвестиционной точки зрения. «Транспортная доступность в сочетании с ценой является ключевым фактором успеха объекта на первичном рынке жилья», — говорит эксперт. По его словам, сегодня новостройки Московского региона рядом с метро — дефицитное предложение на рынке недвижимости, поэтому цены на представленные в них квартиры стабильно растут. «В зависимости от первоначальной обстановки в районе открытие там станции метро может повысить цены на жилье до 10–15%», — говорит эксперт. При этом, по его мнению, задержка сроков строительства метро способна повлиять на уровень спроса на квартиры, но незначительно. Если станция все-таки строится и будет открыта, то покупатель будет заинтересован в приобретении квартиры рядом, даже несмотря на некоторое запоздание.

«Разница в цене между квартирами, расположенными в пешеходной и транспортной доступности от метро, составляет 5–10%. На расстоянии от 10–15 минут транспортный рост стоимости жилья, обусловленный открытием новой станции метро, будет уже минимальным», — говорит Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп». По ее словам, открытие новых станций метро оказывает воздействие как на первичный, так и на вторичный рынок недвижимости. Однако в наибольшей степени строительство метро может повлиять на рост цен в районах, характеризующихся плохой транспортной доступностью, до которых линия метро до сих пор протянута не была: Новая Москва, города Подмосковья,

столичные районы за МКАД. В таких локациях можно ожидать роста цен на 10–15%. «Как правило, максимальный рост цен обычно приходится на последний год перед вводом станции в эксплуатацию. Например, метро «Некрасовка» планируется открыть в 2015 году. Так что уже в этом году новостройки, расположенные рядом со станцией, начнут расти в цене, и это без учета того, что стоимость и так повышается по мере увеличения стадии готовности дома», — говорит эксперт. По словам Филиппа Третьякова, в Люберцах и Котельниках открытие подземки может поднять цены на жилье до 20%, а в Химках, которые в этом году стали лидером роста цен на новостройки, — до 25%. «По оценкам наших аналитиков, открытие станций метро может увеличивать стоимость квадратного метра близлежащего жилья на 35–40%, однако повышение цен происходит постепенно», — рассказывает Игорь Сибренков. Как показывает практика, основной рост квадратного метра жилья в связи с открытием близости станции метро происходит на этапе, когда появляется информация о его строительстве. «Этот рост может составлять до 25–35%, и только на 3–5% квадратный метр может вырасти уже после открытия станции, поэтому информация о задержке открытия станции на стоимость жилья практически не влияет. Абсолютно точно на 10–20% увеличивается стоимость аренды в радиусе нескольких километров от открывающейся станции метро», — утверждает господин Сибренков.

Первой станцией метро, которая открылась в области, стала станция «Мякинино» в Красногорском районе, рассказывает коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов, но тогда ее наличие из-за обособленности района мало повлияло на стоимость недвижимости в Красногорске. Мост через Москву-реку, который должен соединить станцию метро с жилым микрорайоном «Павшинская пойма», не построен до сих пор. Однако, как говорит эксперт, в 2013 году компанией ОПИН на рынок был выведен ЖК «Парк Рублево». «Вкупе со всеми качественными характеристиками проекта на увеличение стоимости квартир повлияла и близость малоэтажной станции метро «Мякинино», — отмечает господин Алтухов. По его словам, отличным спросом пользуются квартиры в г. Реутово близ станции метро «Новоосино», например в микрорайонах «Новоосино» и «Новоосино-2».

Ирина Доброхотова, подчеркивает, что речь идет не только об инвестиционной привлекательности, но и о потребительской: покупателям квартир хочется жить рядом с метро. «Надо отметить, что при наличии привлекательной концепции и уникальных опций для жильцов даже отмена строительства метро практически не влияет на спрос», — говорит эксперт. В частности, ЖК «9-18» в Мытищах всегда продавался по цене чуть выше среднерыночной в данной локации за счет повышенной классности объекта. Поэтому даже когда было объявлено о переносе строительства метро, спрос на этот объект не сократился. В любом случае, отмечает Ирина Доброхотова, наиболее инвестиционно привлекательны те объекты, строительство которых началось до объявления планов открыть по соседству станцию метро. Если строительство жилого комплекса ведется параллельно, то цены на жилье уже известны и «поспекулировать» не удастся, предупреждает эксперт.

Алексей Лоссан

ЖК ТРИКОЛОР

МОСКВА, ПРОСПЕКТ МИРА, 188Б

ЖК ТРИКОЛОР - ТЕРРИТОРИЯ СТАБИЛЬНОСТИ

ИНВЕСТИРУЙ В РОДИНУ!

ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ НА ПРОСПЕКТЕ МИРА

ФИКСИРОВАННАЯ РУБЛЕВАЯ СТОИМОСТЬ

- Метро «ВДНХ», «Ботанический сад» • Развитая инфраструктура района
- Близость к парковым зонам • Подземный многоуровневый паркинг
- Ипотека

В рамках партнерского договора с ВТБ 24 (ЗАО), СБЕРБАНК РОССИИ (ОАО), ПРОМСВЯЗБАНК (ОАО), УРАЛСИС (ОАО), Генеральная лицензия Банка России №1623, №1481, №3251, №30.

Реклама 12+ ООО «Капитал Групп» Проектная декларация на сайте www.capitalgroup.ru

363 02 63 WWW.CG-TRICOLOR.RU

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

ЭЛИТНЫЙ ВХОД

Инвестиции в премиальную городскую недвижимость, которые всегда считались наиболее надежным инструментом сохранения капитала, в текущей экономической ситуации стали казаться менее привлекательными, чем раньше. Те, кто намерен вложить деньги в такие объекты, стали куда более разборчиво подходить к их оценке и выбору. «Ъ-Дом» попросил ведущих экспертов рынка назвать лучшие, по их мнению, элитные жилые объекты для инвестиций, приведя аргументы в защиту каждого из них.

— рейтинг —

Как мы считали

В опросе приняли участие топ-менеджеры 12 риэлторских и консалтинговых компаний: Contact Real Estate, IntermarkSavills, Wellhome, Kalinka Group, Knight Frank, S.A. Ricci, Troika Estate, «Метриум Групп», Point Estate, EliteCenter, VSN Realty и «Ника Эстейт».

Мы попросили каждого из экспертов назвать три элитных жилых комплекса, наилучшим образом подходящих для инвестирования, и рассказать, чем обоснован этот выбор, а затем посчитали, как часто в ответах встречались те или иные проекты. Большинство проектов были упомянуты только однажды, однако сразу же четко выделились пять объектов, которые многие считали необходимым порекомендовать потенциальным клиентам.

Первые среди лучших

Первое место между собой поделили жилые комплексы «Полянка, 44» (застройщик — группа ПСН) и «Садовые кварталы», вторую очередь которых возводит группа компаний «Интеко». Оба проекта набрали по восемь экспертных голосов.

«Полянка, 44» — проект, недавно вышедший на рынок. Здесь предусмотрены как реновация исторического здания, так и новое строительство. Архитектурная концепция элитного жилого комплекса разработана британским архитектурным бюро McAslan + Partners. Основой комплекса станут три исторических особняка, спроектированных в конце XIX века архитектором Густавом Гельрихом —

признанным мастером московского модерна. Стоимость квадратного метра — \$10,5 тыс., по завершении строительства стоимость квадратного метра вырастет на 25–30%, считает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева.

«Район Якиманки по ценовому уровню готовых домов очень близок к традиционно популярным Остоженке и Патриаршим прудам, — рассказывает управляющий партнер IntermarkSavills Дмитрий Халин. — Сейчас на рынке минимальное количество предложений в проектах с дизайнерским благоустроенным внутренним двором, а кроме того, прямая конкуренция по концепции практически отсутствует».

Жилой комплекс «Садовые кварталы» расположен в Хамовниках — районе, в котором в последнее время сосредоточен самый активный спрос среди покупателей высокобюджетной недвижимости. По завершении строительства комплекс будет представлять собой микрорайон, в центре которого расположится двухуровневая площадь с озером и мини-парком. Вокруг озера — открытый центр с бутиками, ресторанами и прогулочной зоной.

«По сути, район „Садовые кварталы“ на 55% представляет собой спланированную парковую зону», — считает Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум Групп».



СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ

тает Мария Литинецкая, генеральный директор «Метриум Групп».

Значимыми конкурентными преимуществами «Садовых кварталов» Карен Мелконян, управляющий партнер компании EliteCenter, считает архитектурную концепцию в современном стиле, а также клубную атмосферу.

Стоимость квадратного метра здесь начинается от \$8,5 тыс. После завершения строительства второй очереди ожидается рост цен на 15–20%, считают в Knight Frank Research.

Только приятные сюрпризы

Третью строчку рейтинга занимает жилой квартал Red Side (застройщик — группа компаний Insignia), набравший пять экспертных голосов. Этот проект находится в Пресненском районе неподалеку от Краснопресненской набережной. Здесь полностью реализован принцип «собственной инфраструктуры в шаговой доступности» — все необходимое для жизни находится в непосредственной близости от дома. В разработке проекта про-

сторной территории комплекса принимали участие ведущие мировые ландшафтные архитектурные бюро.

Стоимость квадратного метра здесь начинается от \$6,1 тыс. Когда строительство будет завершено, цены вырастут на 15%, полагает генеральный директор Troika Estate Татьяна Крючкова. Жанна Лебедева, руководитель департамента жилой недвижимости компании Wellhome, считает, что Пресненский район недооценен, поэтому итоговая прибыль инвестора может быть существенно выше — до 50%.

«Это яркий пример продуманной квартальной застройки, включающей в себя создание необходимой инфраструктуры для будущих жителей», — считает Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate.

Йога на крыше

Замыкают рейтинг два проекта, поделивших между собой четвертое и пятое места в рейтинге, — это жилые комплексы «Сады Пекина» и «Театральный дом». Оба жилых комплекса «Сады Пекина» и «Театральный дом» Оба жилых комплекса застраивает компания «ГАЛС-Девелопмент», и за оба было отдано по три экспертных голоса.

Квартал «Сады Пекина» расположен вблизи пересечения Тверской улицы и Садового кольца, образуя архитектурный альянс с гостиницей «Пекин». Один из немногих жилых комплексов Москвы, в котором предусмотрена эксплуатируемая кровля с тенивым садом, террасами, зонами отдыха с площадками для загара, занятий йогой и фитнесом. Также для жильцов комплекса доступна инфраструктура отеля «Пекин».

Одним из неоспоримых преимуществ этого проекта является тот факт, что цены на данный момент зафиксированы в рублях, считает Дмитрий Халин. Для многих инвесторов, чьи накопления хранятся в долларах, при текущей валютной динамике это объективно снижает стоимость покупки. Он также отмечает, что проект находится вблизи

большого числа готовых бизнес-центров, что в конечном итоге отлично коррелирует со стратегией сдачи апартаментов в аренду.

Стоимость квадратного метра здесь начинается от 366 тыс. руб. К моменту сдачи комплекса в эксплуатацию цены вырастут на 40%, полагает Елена Рыбкина, директор по маркетингу VSN Realty.

Камерный жилой комплекс «Театральный дом» находится на Поварской улице вблизи Нового Арбата и Никитского бульвара. Девелоперы сохранили исторический фасад дома XIX века и предоставили покупателям широкий выбор апартаментов от 70 до 300 кв. м, некоторые из которых имеют собственные террасы.

В Knight Frank Research в качестве одного из конкурентных преимуществ называют предусмотренный в комплексе трехуровневый подземный паркинг с системой идентификации номерных знаков, а также возможность хранения мотоциклов и велосипедов.

Стоимость квадратного метра здесь начинается от \$15 тыс., однако цены в настоящее время зафиксированы в рублях. По окончании строительства цена поднимется, как минимум, на 25%, считает Владимир Аведев, генеральный директор S.A. Ricci.

Не только лидеры

Помимо проектов, которые попали в инвестиционный топ-5, эксперты также называли и другие премиальные объекты, которые, по их мнению, будут интересны тем, кто хотел бы надежно вложить средства.

Хорошим потенциалом обладают набравшие по одному-два голоса экспертов Wine House, расположенный на Садовнической улице, и жилой квартал «Литератор» (застройщик — «ГАЛС-Девелопмент»), Golden mile private residence на Остоженке от группы компаний NBM, Barkli Virgin House, построенный корпорацией «Баркли» в 1-м Зачатьевском переулке.

Инвесторов могут заинтересовать и камерный жилой комплекс «Каретный Плаза» в Большом Каретном переулке от компании «Стройинвест», а также масштабный проект в Хамовниках Knightsbridge Private Park, который возводит компания «Реставрация Н».

Марта Савенко

Рейтинг инвестиционной привлекательности элитных новостроек

Место в рейтинге	Голосов	Название проекта	Адрес	Застройщик	Цена кв. метра	Срок сдачи
1-2	8	Жилой комплекс «Полянка, 44»	Ул. Большая Полянка, д. 44	Группа ПСН	От \$10,5 тыс.	I квартал 2016 года
1-2	8	Жилой комплекс «Садовые кварталы» (вторая очередь)	Ул. Усачева, вл. 11	Группа компаний «Интеко»	От \$8,5 тыс.	III квартал 2017 года
3	5	Жилой квартал Redside	Ул. Сергея Макеева, вл. 9	Группа компаний Insignia	От \$6,1 тыс.	II квартал 2016 года
4-5	3	Жилой комплекс «Сады Пекина»	Ул. Большая Садовая, д. 5	«ГАЛС-Девелопмент»	От 366 тыс. рублей	II квартал 2016 года
4-5	3	Жилой комплекс «Театральный дом»	Ул. Поварская, 8/1/1	ГАЛС-Девелопмент	От \$15 тыс.	I квартал 2017 года



реклама

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.



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

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Секрет их молодости

Фасадные особняки — шик современного девелопмента. Другие такие дома не придумаешь, ведь они априори расположены по наиболее престижным адресам Москвы и обладают де люкс-фишками — от богатых входных групп до потолков в 4 м. Девелоперам остается только подчеркнуть индивидуальность этих объектов, нивелировать признаки старения — и проект из разряда «вау» готов.



— фасады —

Держать фасад

В условиях строительного голода в центре Москвы фасадные особняки снова в тренде. «Такой подход к девелопменту характерен для развитого мегаполиса, стремящегося сохранить исторический облик», — считает Игорь Быченко, директор департамента продаж недвижимости «Галс-Девелопмент».

Само понятие «фасадный особняк» достаточно условное. Например, Ирина Могилатова, управляющий партнер агентства недвижимости Tweed, не склонна относить к этой группе городские усадьбы, которые рассчитаны на одну семью, а видит огромный потенциал в доходных домах начала XX столетия, сдававшихся богатыми собственниками в аренду поквартирно. Существенный нюанс: такие объекты должны представлять собой архитектурную ценность и при этом не являться памятниками архитектуры. «Конечно, реконструкция особняков сопряжена с ограничениями вроде сохранения исторического фасада, однако это не те табу, которых стоит бояться», — говорит эксперт. — К тому же доходные дома уже использовались как жилые, а значит, их проще переоборудовать под современные квартиры.

Еще одна тонкость заключается в том, что девелоперы предпочитают иметь дело с особняками, которые когда-то были выкуплены одной организацией и, например, сдавались под офисы. «Расселение частных лиц — схема высокого риска, ведь кто-то из собственников может отказаться от переизда», — поясняет госпожа Могилатова.

Обычно из таких особняков делаются небольшие клубные дома, поэтому их доля крайне мала. В компании IntermarkSavills на первичном рынке жилья премиум-класса насчитали чуть больше 100 фасадных квартир и апартаментов, что составляет примерно 7% в общем объеме элит-

ного предложения. По оценке группы компаний Insignia, на вторичном рынке в разные периоды доля предложения в подобных объектах варьируется в пределах 10–15%.

Кстати, тема фасадной недвижимости развивалась и до реконструкций девелоперов. Есть ряд примеров, когда жители исторических домов сами проявляли инициативу и привели в порядок входные группы, фасады, подъезды.

Творцы истории

Первые реконструированные объекты появились на заре рынка недвижимости. Одним из пионеров считается дом №41 в Большом Афанасьевском переулке. «Этот трехэтажный особняк в классическом стиле перестроен в 1995 году», — уточняет Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. — Работы проводились после полного отселения жителей, что позволило снести все старые перекрытия, организовать подземный паркинг, надстроить мансарду. На нижнем этаже дома появился один из первых частных бассейнов, который, однако, не пользовался популярностью и в итоге был перестроен под другие нужды. Стоимость продажи квартир в проекте находилась в пределах \$3,5–5,5 тыс./кв. м».

Если на этапе формирования рынка такие реконструкции проводились группами частных инвесторов, то сейчас этим форматом всерьез заинтересовались девелоперы. Например, компания Vesper с октября 2013 года занимается реконструкцией памятника «Шереметевское подворье» (1900 год постройки) на Никольской улице, где реализует проект St. Nickolas (41 премиум-апартамент площадью от 70 до 290 кв. м). Здание с элементами стилей барокко и классицизма построено по заказу графа Сергея Шереметева известным архитектором Александром Мейснером. Когда-то в нем сдавались в аренду гостиничные номера и квартиры, а на первом этаже были обустроены торговые помещения.

Трехэтажный особняк в проекте Loft Garden в районе Сокольники рассчитан на одну семью

Еще один знаковый проект того же девелопера — «Дом Гельриха» в Пречистенском переулке (12 премиум-апартаментов площадью от 75 до 340 кв. м), ставший результатом реновации особняка, построенного в 1912 году немецким архитектором Густавом Гельрихом. До революции это была собственность известного домовладельца Мальшева, потом особняк разделили на квартиры и национализировали. Проект интересен еще и тем, что к работам по реновации привлекалось английское бюро Swanke Hayden, известное реставрацией статуи Свободы.

Один из особняков архитектора Гельриха пересомыслен и компанией Vesna Development. Это доходный дом Ревка (1912 год), расположенный по адресу Пречистенка, 13. В числе его постояльцев был Александр Фаберже, родственник знаменитого ювелира. «Площадь квартир в этом доме составляет не менее 214 кв. м, высота потолков — 4 м (на втором этаже), — комментирует Наталья Голованова, заместитель генерального директора по работе с ключевыми клиентами Soho Estate. — После реконструкции здание немного выросло. На достроенных этажах расположились два пентхауса с панорамой на старую Москву».

В последнее время примеры реконструкции особняков стали встречаться и в бизнес-классе. Так, в проекте Loft Garden в районе Сокольники есть трехэтажный особняк, рассчитанный на одну семью. «В ходе работ по реновации мы сохранили исторический облик фасада и внутренние стены из красного кирпича», — пояснила Ольга Кузнецова, вице-президент компании RED Development. — Старинная кирпичная кладка покрывалась специальным раствором, что позволит в будущем сохранить ее от влаги и разрушения».

Дорого и быстро

По данным в компании Vesper, себестоимость проектов исторических особняков минимум на 20% выше по сравнению с новым строительством. Как рассказал Данил Куров, управляющий партнер архитектурной студии Civil Architects, стоимость особняка в центре Москвы для застройщика сегодня составляет от \$4 тыс. до \$7 тыс. за 1 кв. м в зависимости от состояния здания. Расходы на приспособление — от \$2 тыс. до \$5 тыс. за 1 кв. м. А вот конечному потребителю придется заплатить минимум \$10 тыс. за 1 кв. м.

В Tweed считают, что средняя стоимость 1 кв. м в фасадном особняке составляет примерно \$20 тыс. Потолок обозначили в Soho Estate — \$45 тыс./кв. м в проекте «Пречистенка, 13». «Символические \$1 млн — минимальный бюджет», — поясняет Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills. — Но стоит заметить, что число предложений вблизи этой отметки незначительно, а средний бюджет квартир и апартаментов в домах-реконструкциях составляет \$5,2 млн».

Срок экспозиции особняков на рынке сравнительно невелик. В частности, более 70% премиум-апартаментов в проекте St. Nickolas реализованы в течение трех месяцев. На данный момент в продаже находятся девять апартаментов на верхних этажах с террасами и видами на Кремль, Красную площадь. Апартаменты в историческом доме Гельриха ушли с

В «Доме Гельриха» на Пречистенке площадь квартир начинается от 214 кв. м



рынка менее чем за год. «Этот проект мы продавали без рекламы, только по своей базе», — говорит Ирина Могилатова. — Конечно, находились люди, которые ходили и думали, но сейчас они жалуют: попасть в этот дом уже нереально».

Обособняк с лифтом

Эксперты выделяют три подхода к «реанимации» исторических особняков. Наиболее трудозатратный и дорогостоящий вариант — реновация. В этом случае объект сохраняется почти на 100%: в первоначальном виде остается фасад, несущие стены, все исторические элементы: лепнина, колонны, барельефы. Занимают такие работы в среднем два года. «После реновации дом становится похож сам на себя», — поясняет Денис Попов. — Он только «молодеет» на 100 лет и надевает на себя все прелести современных технологий: лифты, окна, двери, стояки водоснабжения, новые системы отопления, телекоммуникации».

Для двух других схем — реконструкции и реновации — характерна перестройка объекта, снос части здания, надстройка с целью более эффективного использования. «Сейчас в России между этими понятиями ставят знак равенства, но все-таки реновация — это скорее перестройка промышленных зданий, а реконструкция — любых по функции объектов», — говорит Данил Куров. — По срокам работы можно провести так: год-полтора».

Качественная модернизация требует не только немалых инвестиций, но и опытных специалистов. Компания, осуществляющая реставрацию, должна быть аккредитована Мосгорнаследием, иметь соответствующие квалификации для работы с объектами культурного наследия. Как рассказала Екатерина Батынкова, коммерческий директор группы компаний Insignia, иногда сроки затягиваются в силу того, что занимать некоторыми фасадными элементами можно только при определенном температурном режиме, поэтому в холодное время года работы могут приостанавливаться.

Самое сложное в таких проектах — совместить ценные исторические детали с современной инженерной начинкой. «В проекте St. Nickolas мы, с одной стороны, сохраняем фасад, утраченные архитектурные элементы, лепнину, своды Монье, парадную лестницу, кирпичную кладку, а с другой, для удобства будущих собственников апартаментов интегрируем в объект возможные с точки зрения его охранного статуса передовые инженерные системы безопасности, кондиционирования, парковку», — сообщил Борис Азаренко, генеральный директор компании Vesper.

Сбежали из дворца

Как выразилась Ирина Могилатова, прелесть фасадных особняков заключается в особой исторической ауре, которая несопоставима с евро-

Дом «Булгаков» на Патриарших: клубные апартаменты в тихом центре

стандартами новостроек. Дореволюционная архитектура особняков прекрасно вписывается в контекст современного элитного строительства. Квартиры в таких домах предполагают высокие потолки, просторные комнаты, подсобные помещения, стилизацию интерьеров в духе прошедших эпох. В интерьере обыгрываются сохранившиеся детали внутреннего оформления — паркет, двери, изразцы, лепнина. В отделке используют натуральные материалы — камень, дерево, кожу.

Впрочем, особняк не музей и едва ли обязывает владельцев жить согласно мироустройству дворцовых и классических интерьеров. Например, с учетом того, что ранее в особняке проекта Loft Garden находилось конструкторское бюро Московского вертолетного завода им. М. Л. Миля, его дизайн вполне может быть выполнен в стиле лофт.

Фьюжн, авангард, хай-тек — элементы этих и других направлений выигрышно смотрятся в исторической упаковке, разбавленной антикварными деталями. Ведь, по статистике IntermarkSavills, среди ценителей таких квартир — продвинутые, творческие покупатели, которые стремятся нестандартно организовать внутреннее пространство.

Наталья Денисова

Коммерсантъ

Подписываемся под каждым словом.

kommersant.ru

реклама 16+

Подпишитесь и вы.

Только до 30 ноября действуют специальные цены на подписку в редакции. Оформить заказ за несколько минут вы можете по телефону горячей линии **8 800 200 2556** (звонок бесплатный по РФ) или на сайте в разделе «Подписка»

	6 месяцев	12 месяцев	
Стоимость подписки в редакции на 2015 год, руб.	2567,40 838,20 930,60 316,80 712,80 4006,20	4765,20 1504,80 1663,20 567,60 1320,00 7378,80	Коммерсантъ (пн–пт)* Коммерсантъ ВЛАСТЬ Коммерсантъ ДЕНЬГИ Коммерсантъ Секрет фирмы Огонёк Коммерсантъ + Стандарт* (Коммерсантъ (пн–пт), Коммерсантъ Власть, Коммерсантъ Деньги)
	1623,60	2930,40	Коммерсантъ + Базис (Коммерсантъ Власть, Коммерсантъ Деньги)



Цены действительны до 30.11.2014 г. и указаны с учетом доставки почтой до п/я по РФ и НДС

* Возможность доставки газеты в ваш регион уточняйте по телефону 8 800 200 2556 (звонок бесплатный по РФ)



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

История с ландшафтами

— территории —

Подпал под эту волну застройки также принадлежащий управлению делами президента санаторий «Ватугинки», где тоже были построены коттеджи на продажу. Эти объекты до сих пор несложно найти на свободном рынке. Как замечает руководитель департамента загородной недвижимости агентства Nika Estate Анна Ибатуллина, за \$4,5 млн продается дом площадью около 1 тыс. кв. м, построенный на территории санатория. Еще одним проектом, реализованным на президентских землях, стала застройка дуплексами на территории санатория «Бор» на Каширском шоссе. По словам Владимира Яхонтова, под их строительство был выделен участок небольшой площади: поселок состоит всего из двух улиц. Однако цены на дуплексы доходили до \$3,3 млн, что, по мнению эксперта, было выше рынка в два-два с половиной раза.

Однако самым известным проектом, построенным на территориях, принадлежащих управлению делами президента, стал коттеджный поселок «Сады Мейендорф». Проект был построен на землях санатория «Барвиха». В августе 2001 года власти Подмосковья выпустили постановление, подписанное губернатором Борисом Громовым, о продаже участка площадью 99 га, принадлежащего клиническому санаторию «Барвиха» медицинского центра УДП РФ, а со стороны федеральных властей документ был подписан управляющим делами президента РФ Владимиром Кожиним. Покупателем стала малоизвестная компания «Кантри-Про». Позже на этом участке был построен коттеджный поселок «Сады Мейендорф», в настоящее время, по данным представителя агентства Primelocation Андрея Бизюкина, насчитывающийся около 300 домов. Сейчас «Санаторий „Барвиха“» — один из самых дорогих поселков в России, замечает директор департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп» Илья Менжунов. По его словам, стоимость загородных домов, выставленных здесь на продажу, начинается от \$30 млн, а самый дорогой коттедж площадью 4 тыс. кв. м на участке в 120 соток стоит \$130 млн.

«В конце 1990-х инфраструктурная земля доставалась девелоперам практически даром, но время скандалов вокруг коттеджных поселков, реализованных на базе пионерлагерей и домов отдыха, прошло, — подытожил директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed Алексей Артемьев. — Все самые „вкусные“ земли давно расхватаны, период дележа госимущества завершен, так что сейчас по таким схемам выводить особо нечего: варианты для освоения единичны».

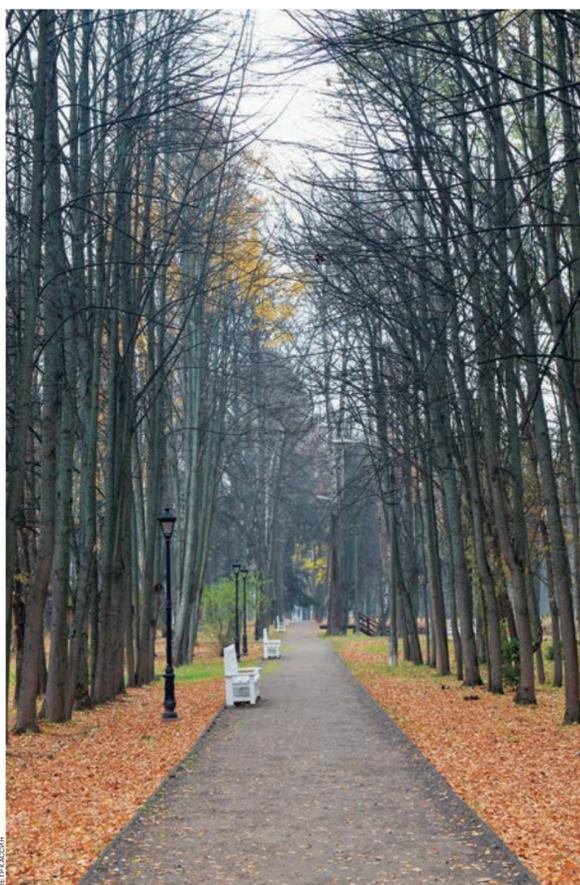
По рыночной цене

Сегодня на рынке достаточно много предложений по продаже рекреационных объектов. В частности, за \$1,46 млн в Солнечногорском районе продается спортивная база площадью 1,5 га на берегу Истринского водохранилища. За \$5,5 млн — санаторий площадью 8,4 га в Дмитровском районе на берегу Икшинского водохранилища. При этом, замечает Тимур Сайфутдинов, как показывает практика, стоимость участков бывших рекреационных объектов в среднем на 10% ниже аналогичных участков «голой» земли.

Однако по рыночной стоимости эти объекты девелоперов уже не привлекают. Конкурентный рынок выявил серьезные недостатки рекреационных объектов. Как замечает Евге-



«Сады Мейендорф» на землях санатория «Барвиха» — один из самых дорогих поселков в Подмосковье



В поселке «Покровское-Рубцово» даже лавочки напоминают о бывшем пансионате им. Чехова...

ний Скоморовский, они связаны с износом инженерных коммуникаций, которые могли не эксплуатироваться 10–15 лет, и со сносом ветхих существующих строений, большинство из которых невозможно использовать. При этом, как замечает Дмитрий Симагин, зачастую продавец, выставляя цену лота, руководствуется тем, что на участке имеются строения и они якобы представляют ценность для покупателя. Тогда как демонтаж этих до-

мов и вывоз строительного мусора, по словам партнера девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрия Котровского, обходится девелоперу в десятки миллионов рублей.

«Девелоперу приходится учитывать множество ограничений, которые не позволяют ему работать также эффективно, как в открытом поле, — говорит генеральный директор Vesco Group Алексей Аверьянов. — Уже на первом этапе формирования концеп-



...а прямоугольный пруд такой же, как и в «усадебные» времена более ста лет назад

ции девелоперы сталкиваются со сложившейся дорожной и инженерной системами, а также высокой плотностью деревьев и кустарников, вырубка которых, с одной стороны, требует оформления порубочных билетов, а с другой — может нарушить экосистему, ради которой зачастую и приобретается объект. И в конечном итоге реконструкция, как правило, обходится дороже нового строительства.

Еще одна серьезная причина, из-за которой участки земли бывших санаториев с выдающимися природными характеристиками неинтересны девелоперам, — Земельный кодекс РФ. Жилищное строительство на рекреационных землях запрещено. «Изменить данную категорию очень сложно, поскольку власти негативно относятся к данному процессу, — говорит Илья Менжунов. — Более того, они даже настаивают, чтобы при разработке генпланов отдельных районов больше земель отдавалось именно под рекреационные цели». А если девелопер не может изменить категорию, то возникают другие ограничения — в частности, участки нельзя будет продать, можно только сдать их в аренду на 49 лет.

Последние из могикан

Сегодня на первичном рынке загородной жилой недвижимости Подмосковья еще реализуется ряд поселков, построенных на месте бывших

санаториев и пансионатов. Это, перечисляет Алсу Хамидуллина, поселок «Трувиль» по Минскому шоссе, построенный на землях пансионата «Ликино», расположенный по этому же направлению проект Club 20'71 (территория бывшего оздоровительного комплекса «Жаворонки»), курорт «Пирогово» на Осташковском шоссе (бывший пансионат «Клязьминское водохранилище»), коттеджный поселок «Полуостров» на Пятницком шоссе (бывший санаторий «Прибрежный»), а также проект «Покровское-Рубцово», расположенный на Новорязском шоссе (бывший пансионат им. А. Чехова).

Участки под застройку этих проектов нередко приобретались на свободном рынке уже в середине 2000-х годов. В частности, пансионат им. А. Чехова, на территории которого строится коттеджный поселок «Покровское-Рубцово», «Газпромбанк-Инвест» приобрел в 2006 году. До этого у компании уже был успешный опыт строительства жилья на территориях бывших рекреационных объектов.

По словам руководителя департамента маркетинга «Газпромбанк-Инвеста» Луизы Улановской, из-за того, что усадьба, как памятник архитектуры, находится под государственной охраной, их компании в процессе редевелопмента пришлось столкнуться с большим количеством проблем. На этапе согласований, рассказыва-

ет она, был пройден сложный путь от позиции чиновников «застройка запрещена» до «гармоничное приспособление территории с воссозданием утраченных исторических объектов». Была проведена кропотливая работа по согласованию особого статуса проекта, а это десятки историко-культурных экспертиз, которая осложнялась тем, что исторические объекты природно-архитектурного ансамбля включали не только здание усадьбы, но также парк и пруд.

В результате себестоимость работ оказалась гораздо выше, чем в аналогичных загородных проектах, построенных «в чистом поле». Но эти затраты, уверяет застройщик, окупаются. «Есть люди, которые готовы переплачивать за историческую ауру места, — продолжает госпожа Улановская. — И несмотря на то что до сих пор у нас шли закрытые продажи, без какой-либо рекламы, в настоящее время из 64 домов продано порядка 30%».

Лагерные отказы

Однако сделать ставку на историческую ауру готовы немногие девелоперы. «Количество поселков, построенных на территориях бывших санаториев, домов отдыха, пионерлагерей, крайне мало, — замечает Илья Менжунов. — Вряд ли вообще можно посчитать долю таких объектов: в последнее время загородные застройщики крайне неохотно берутся за реализацию подобных проектов».

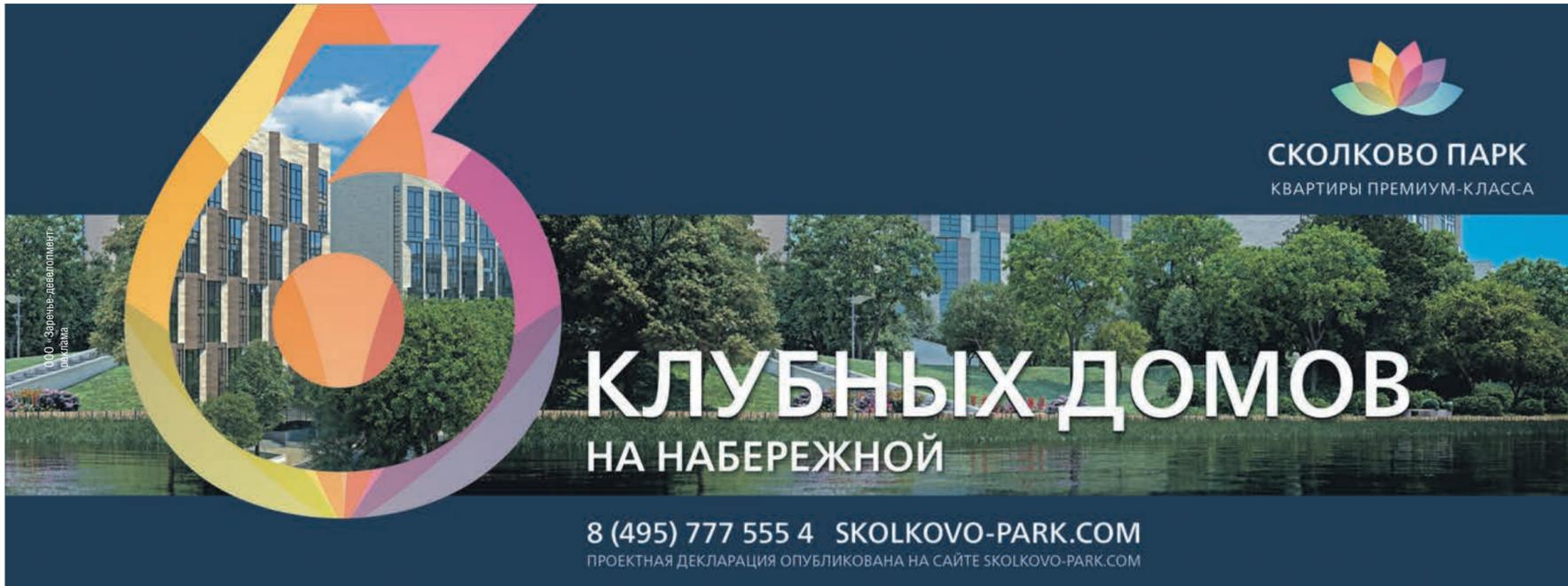
Скорее наоборот — девелоперы все чаще отказываются от планов по застройке территорий бывших рекреационных объектов жильем. В Ступинском районе Подмосковья есть пансионат, который не работает последние пять лет, рассказывает Алексей Аверьянов. Главная проблема этого проекта — котельная на мазуте, что само по себе является далеко не самым технологичным решением. Однако модернизация осложняется тем, что котельная обслуживает не только санаторий, но и ряд объектов в соседних населенных пунктах. Изначально инвестор приобрел пансионат, чтобы построить на его территории коттеджный поселок, но сейчас сомневается в рентабельности проекта.

Такие истории уже не единичны. У многих инвесторов зависли рекреационные объекты, часть из которых имеет крайне привлекательное местоположение. Так, замечает Тимур Сайфутдинов, владельцы санатория «Переделкино», когда-то планировавшие построить его жилье, отказались от этой идеи. «Дело в том, что сегодня не только непросто выкупить земельный участок у государства или муниципальное образование, но и изменить вид разрешенного использования, — объясняет он. — Для изменения вида разрешенного использования собственник должен уплатить разницу между кадастровыми стоимостями земельного участка, которая в Подмосковье может в несколько раз превышать рыночную стоимость». В результате число «лагерных отказников» в настоящее время растет. И в ближайшем будущем их количество будет только увеличиваться, уверен господин Сайфутдинов. Что касается ближайшего будущего, то эксперт видит его довольно пессимистично. «Со временем непрофильные владельцы рекреационных объектов перестанут платить налоги, а еще через несколько лет, когда суммы неуплаты будут существенными, государство через суд начнет массово забирать эти территории у неплательщиков», — подытожил господин Сайфутдинов.

Денис Тыкулов,
главный редактор
Элитное.ру,
специально для «Ъ-Дома»



СКОЛКОВО ПАРК
КВАРТИРЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА



КЛУБНЫХ ДОМОВ
НА НАБЕРЕЖНОЙ

8 (495) 777 555 4 SKOLKOVO-PARK.COM
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ ОПУБЛИКОВАНА НА САЙТЕ SKOLKOVO-PARK.COM

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Въезжай и живи

Традиция сдавать в эксплуатацию жилые дома, квартиры в которых не готовы к проживанию, неуклонно соблюдалась российскими застройщиками много лет, однако в посткризисные годы стала постепенно меняться на противоположную. Стремясь сделать свои предложения более ликвидными, чем раньше, девелоперы начали экспериментировать с отделкой квартир на разных этапах строительства. Покупательский спрос на такие объекты оказался настолько высоким, что чистовую отделку стали закладывать даже в концепцию проектов бизнес- и премиум-классов.



Все апартаменты в небоскребе ОКО предлагаются покупателям с дизайнерской отделкой



В «Большом Завидово» в квартирах настилается ламинат и оборудуются подвесные потолки



В арх-проекте «Лица» расходы на отделку обходятся застройщику примерно \$500 за кв. м



В «Микрорайоне „В лесу“» можно выбрать готовый дизайн или составить свой



В ЖК «Левитан» в Красногорске предлагаются три стиля интерьера



В домах «Мортон» отделка предлагается по стандартам «Доступное качество» и «Комфорт»

— технологии —

Расплата за мечту

В советские годы любая квартира должна была сдаваться в эксплуатацию полностью готовой к въезду новых жильцов.

В 90-е годы прошлого века, когда Советский Союз ушел в прошлое, а с ним ушла и обязательность исполнения старых строительных норм, дома с финишной отделкой в каждой квартире сначала еще строились. Однако одновременно в России начал развиваться рынок отделочных материалов, из Европы стали поступать дорогая красивая сантехника, оборудование для кухни и ванной. И мало-помалу строители начали замечать, что новые жильцы практически сразу выносят на помойку недавно установленные газовые плиты, унитазы, ванны, меняют краны и полотенцесушители — и вообще переделывают ремонт под себя.

Понятно, что это явление, быстро ставшее массовым, должно было заставить застройщиков задуматься примерно в таком ключе: а зачем же мы тогда тратим на отделку и оборудование квартир свои деньги, если

покупателю квартиры они попросту не нужны? Итогом этих размышлений стало появление в российских городах первых жилых комплексов, квартиры в которых имели серые нештукатуренные стены и бетонные стяжки вместо полов. Так уж получилось, что покупатели сами проголосовали за полуфабрикат вместо готового продукта.

Причины происшедшего лежат в психологии россиянина, считают эксперты. До сих пор в России владение собственной квартирой и ее интерьер имеют значение не только практическое и потребительское, но и мотивационное. Заработать, отремонтировать, оставить детям — вот три задачи, которые стремится выполнить почти каждая успешная семейная пара.

«Среднестатистический россиянин не может пустить на самотек отделку квартиры, покупка которой стала для него самоцелью, — размышляет партнер «Химки Групп» Дмитрий Котровский. — И можно понять, что ему хочется сделать в квартире, заработанной своим собственным трудом, не типовую качественную отделку, а ремонт-самореализацию, ремонт-авторское видение, ремонт-

мечту. Он мечтает превратить квартиру в драгоценную шкатулку и потом многие годы гордиться своим героическим достижением, демонстрируя его друзьям и знакомым».

Однако практика показала, что отделка в разных квартирах одного и того же дома начинается не одновременно и у одних собственников занимает пару месяцев, а у других растягивается более чем на год. И вот картина: вроде бы с момента сдачи в эксплуатацию прошло довольно много времени, но лифт все еще обшит картоном, в воздухе по всему подъезду висит бетонная пыль, повсюду следы извести от ботинок рабочих, с утра до вечера стены сотрясает звук перфоратора. На несколько лет квартиры в новых домах становились пристанищем не для своих хозяев, а для бригад отделочников, а в умах покупателей новостроек прочно укрепилась поговорка: «Ремонт нельзя закончить, его можно только приостановить».

Помимо всего прочего стоимость доведения квартиры «с нуля и до ума» обходится в сумму, которая иногда равняется половине цены, заплаченной застройщику, а в некоторых случаях эти суммы примерно равны. И уже в предкризисные годы некоторые стали задумываться: а стоит ли овчинка выделки? Надо ли за будущую жизнь в собственноручно подобранных интерьерах расплачиваться многочисленным глотанием пыли и издерганными нервами?

Экспериментаторы

И тут наступил мировой финансовый кризис, а вместе с ним и усилившаяся конкуренция среди застройщиков жилья. Покупатели, соответственно, сделали куда более придирчивыми и уже не хватили квартиры как горячие пирожки, а искали выгодные варианты. Одних только скидок было явно недостаточно, и девелоперы довольно быстро подумали, что если вывести в продажу квартиры, полностью готовые к въезду, то покупатели смогут существенно сэкономить на отделке, причем не только деньги, но и время.

В Москве первый подобный эксперимент рискнули сделать в «Ведис групп». Один из микрорайонов проекта комплексной застройки «Марфино», включивший 18 корпусов серий П-44Т, КОПЭ, ГМС-2001, П-3М, компания предлагала к продаже с отделкой по европейским стандартам.

«Мы вывели в продажу квартиры по тем самым низким ценам, которые все ждали в то время, и на общем фоне могли бы продать их достаточно быстро без особых проблем, — вспоминает Валентин Парийский, в 2008–2014 годах занимавший должность директора по маркетингу компании. — Однако чтобы дополнительно повысить ликвидность продукта, решено было сдавать квартиры с чистовой отделкой и сантехническим оборудованием. Стоимость проекта это удорожало всего на 5%, а выгода нам была очевидна».

Скорость продаж в комплексе для 2009 года была невероятно высокой, и опыт продаж квартир с готовой отделкой стали изучать в других компаниях.

Обюдная выгода

Поначалу многим казалось, что отделка станет всего лишь дополнительной финансовой нагрузкой как для девелопера, так и для покупателя. «Не зря же в свое время от нее отказались», — рассуждали маркетологи. Однако простые расчеты показали, что в сухом остатке покупатель, приобретая квартиру с отделкой, довольно прилично экономит, а девелопер может и заработать. «Выводя на рынок объекты, в которых „под ключ“ продаются все без исключения квартиры, девелопер не только повышает ликвидность своего продукта, но и получает дополнительный доход в размере 30–40% от вложенных в отделку средств», — считает Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group.

Экономика проекта, таким образом, не страдает, а напротив, улучшается. Существенная экономия на оптовых закупках материалов и оптимизация графиков отделочных работ позволяют добиться таких показателей, которыми довольны и застройщик, и покупатель. Сергей Лядов, пресс-секретарь девелоперской компании «Сити-XXI век», приводя в пример расчеты, сделанные в его компании два года назад, рассказывает, что обычный ремонт в квартире новостройки с межкомнатными стенами и разводкой электричества обходился собственнику, как минимум, от 10 тыс. до 13 тыс. руб. за квадратный метр площади.

«В эту стоимость входили только стройматериалы и цена работ, — уточняет эксперт. — Кроме этого необходимо было запланировать дополнительные расходы на создание проекта планировки жилья, постройку межкомнатных стен, утверждение схемы электроразводки и работы по электрификации квартиры. Таким образом, на круг вышло еще от 3 тыс. до 5 тыс. руб. за 1 кв. м». В то же время застройщику затраты на ремонт «под ключ» всех квартир в комплексе обходились значительно дешевле: от 7 тыс. до 10 тыс. руб. за 1 кв. м.

Итоговая разница в цене квартиры с отделкой и без нее для покупателя составляет от 10,5% до 17%, говорит коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. «В абсолютных цифрах, если говорить об объектах комфорт-класса нашей компании, это сумма в диапазоне от 400 тыс. до 600 тыс. руб.», — уточняет эксперт.

Нужен только чемодан

Помимо компаний, которые предоставляют своим покупателям выбор между покупкой полностью готового жилья и возможностью реализовать свои собственные представления о дизайне, за последние годы на рынок вышли девелоперы, которые в своих жилых комплексах продают все квартиры с отделкой. Так, например, продолжает действовать во все свои проекты «Ведис групп». Все свои проекты в сегменте масс-маркета в Санкт-Петербурге сдает с отделкой группа ЛСР.

В Подмосковье одним из первых концептуальных проектов, предусматривающих стопроцентную готовность нового жилья к въезду, стал «Ми-

кроргод „В лесу“». «Многие застройщики предлагают отделку как опцию, а в нашей концепции была заложена идея полностью готовой к проживанию квартиры, — говорит Наталья Саакянц, коммерческий директор Rose Group, застройщика проекта. — Благодаря тому, что новые дома не превратились в ремонтно-строительные площадки, нам удалось создать атмосферу комфорта и дружелюбного жилого квартала фактически сразу».

Все квартиры с отделкой предлагает покупателям в своих жилых комплексах и группа компаний «Пионер». А в апартамент-отелях YE'S в Москве и Санкт-Петербурге помещения сдаются не только с отделкой «под ключ», но также с мебелью, бытовой техникой, посудой и всем необходимым для того, чтобы покупатель мог прийти все-го лишь с чемоданом.

Проект «Большое Завидово» предусматривает строительство малоэтажного квартала, где все квартиры сдаются не только с отделкой, но и с меблированными кухнями. «Покупатели этих домов по большей части переселенцы из других городов. Например, среди них много работников компании «Норильский никель» — это отработавшие на предприятии люди, которых производство отправляет на „большую землю“, — рассказывает Дмитрий Окороков, президент „Завидово Девелопмент“. — И они, конечно, не имеют возможности заниматься долгим и дорогим ремонтом».

Смотря от кого дизайн

Но если покупатель жилья класса масс-маркет в первую очередь стремится сэкономить, то высокобюджетные покупатели, казалось бы, должны быть наиболее привередливыми в вопросах дизайна и интерьеров квартиры своей мечты, так что для них предложение квартир с отделкой не так уж актуально. Однако на практике все выходит как раз наоборот.

«Действительно, долгое время считалось, что покупатели элитного жилья не будут покупать квартиры с отделкой, ведь каждый из них стремится сделать ремонт исходя из собственных вкусовых предпочтений», — рассказывает Екатерина Фонарева, коммерческий директор корпорации «Баркли». Однако опросы, проведенные среди покупателей компании, показали, что доля покупателей, рассматривающих возможность приобретения квартир с отделкой, выросла за последние шесть лет с 30% до 70%.

В качестве эксперимента в одной из башен проекта Barkli Park покупателям были предложены квартиры с отделкой от Филиппа Старка. «Мы диверсифицировали предложение, и у покупателя был выбор: в Белой башне можно было приобрести только полностью готовые квартиры, а в Терракотовой они продавались без отделки», — говорит госпожа Фонарева. В итоге темп продаж в Белой башне был в полтора раза выше, чем в Терракотовой, и в следующем своем проекте Barkli Residence компания уже все квартиры предлагает с отделкой.

На сегодняшний день доля квартир и апартаментов с отделкой в элит-

ном сегменте составляет порядка 20–25%. Среди известных проектов, где можно купить только жилье, полностью готовое к въезду, стоит также отметить St. Nicolas на Никольской улице, где девелопер помимо качественного ремонта встраивает гардеробные шкафы и бытовую технику.

Раскупили почти все

Пока еще на первичном рынке столбчатая недвижимость составляет наибольшую долю квартир с готовой отделкой представлена в эконом- и комфорт-классе, говорят аналитики «Метриум Групп». Год назад в массовом сегменте в старых границах города продавалось около 1,9 тыс. квартир с отделкой в конфигурации «под ключ», соответственно, их доля в общем объеме составила около 36%.

Сейчас на первичном рынке эконом- и комфорт-классов реализуется примерно 1,7 тыс. подобных квартир, то есть около 28% от общего числа новых квартир. «Уменьшение количества подобной жилплощади связано не с тем, что застройщики отказываются от подобного формата, — рассказывает Мария Литинецкая, генеральный директор компании. — Наоборот, квартиры с отделкой пользуются стабильным и высоким спросом, и за год был распродан значительный объем жилья с готовым ремонтом в таких жилых комплексах, как „Life-Митинская“, „Большое Кусково“».

В бизнес-классе «старой» Москвы жилье с отделкой можно приобрести пока только в двух комплексах — «Балтийский квартал» и «Лосиный остров». Однако другие компании также присматриваются к данному формату, так что можно ожидать, что предложение полностью готового жилья будет расти.

Меньше не значит дешевле

На современном рынке есть объекты, которые вообще не должны предлагаться покупателю без отделки, считают специалисты. Речь идет не о классических квартирах, а о студиях небольшого размера, которые рассчитаны на проживание одного-двух человек.

Покупая студию общей площадью, скажем, 23 кв. м, человек рассчитывает, что его затраты окажутся существенно меньше, чем если бы он купил обычную однокомнатную квартиру 35–40 кв. м. «Однако на деле выходит совсем наоборот», — говорит Маргарита Таратынова, руководитель отдела развития архитектурного бюро «Победа дизайна». — Маленькое пространство труднее спланировать для полноценной жизни, а итоговые затраты на ремонт могут равняться стоимости самой квартиры».

В наиболее развитых европейских странах — Германии, Великобритании, Австрии, Швейцарии — любое жилье сдается в эксплуатацию с чистовой отделкой, а некоторые проекты включают и кухонную мебель. Во Франции это законодательная норма, и вполне возможно, что в России снова будет введена такая же. Ну а если нет, то у покупателей все же останется выбор и постепенно рынок отрегулирует сам себя.

Марта Савенко

Москва, ул. Беговая, 3



БЦ «Нордстар Тауэр», этаж 35



Плющиа

id: 9626

Видовая стильная квартира 205 кв.м в элитном клубном доме класса De-Luxe. Дизайнерская отделка. Панорамное остекление. Виды на Москву-реку. 3 машиноместа в подземном паркинге. Видеонаблюдение, круглосуточная охрана, огороженная территория.



Хамовники

id: 9632

Стильная двухуровневая квартира 175 кв.м на набережной Москвы-реки. В квартире воссоздана атмосфера загородного дома. Прекрасные виды на парк Горького. Уютная, светлая, грамотно спланированная квартира. Отдельный лифт для жильцов этажа. Прикрепленное машиноместо на огороженной наземной парковке.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Метаморфозы петербургской элиты

Сегмент элитной недвижимости, пожалуй, один из самых инертных на петербургском рынке. Большие деньги не терпят суеты, поэтому перемены в секторе премиального жилья происходят в достаточно спокойном режиме. Тем не менее сегодняшний рынок дорогого жилья очень сильно отличается от того, каким он был 10–15 лет назад.

— сектор рынка —

Смена предпочтений

Какие-то вещи остаются неизменными. Например, сроки экспозиции элитных объектов по-прежнему длительны: они составляют от полугодия до года. Почти не меняется и объем строящегося жилья премиум-класса — его, как и раньше, немного. По данным компании «Леонтьевский мыс», общий объем рынка элитной недвижимости Петербурга, который включает как проданные, так и непроданные квартиры, в третьем квартале 2014 года составил всего 25 объектов общей площадью 467 тыс. кв. м.

Все остальное: цены, тенденции, портрет потенциального покупателя элитного жилья и даже локация — в той или иной степени претерпело изменения. К числу наиболее заметных и одновременно вполне ожидаемых перемен можно отнести рост цен. Если в 2012 году стоимость элитного жилья в среднем не превышала 200 тыс. руб. за 1 кв. м, то сегодня, по данным группы Solo, она выросла до 500 тыс. руб. за «квадрат». В районе «золотого треугольника» в центре Петербурга и в эксклюзивных апартаментных на Каменном острове цены еще выше: по словам коммерческого директора «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад» Дениса Бабакова, там верхняя стоимостная граница достигает 800–900 тыс. руб. за 1 кв. м.

Кроме того, в последние несколько лет на рынке элитной недвижимости Петербурга произошли качественные преобразования. По словам руководителя направления продаж и маркетинга группы Solo Людмилы Эюр, если десять лет назад премиальная недвижимость определялась исключительно локацией, то сейчас элитный дом — это определенный комплекс составляющих, который включает в себя и архитектуру, и инженерное оснащение. «Совершенно очевидно, что девелоперы стали больше внимания уделять указанным аспектам», — считает эксперт.

Впрочем, другого выхода у них нет. Покупатель становится все более избирательным и уже не готов, как раньше, платить деньги исключительно за престиж и выигрышный вид рядом с домом. Генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс» Игорь Оноков связывает это с увеличением количества запросов от московских и иностранных покупателей, которые предъявляют повышенные требования к будущим квартирам. «Такие клиенты все больше внимания обращают на индивидуальные характеристики дома, качество строительства и архитектуру», — говорит эксперт.

Кстати, архитектурные пристрастия покупателей тоже поменялись, причем достаточно кардинально. Еще несколько лет назад находившиеся на пике моды здания из стекла и бетона постепенно уступают место традиционной петербургской архитектуре, и именно эта стилистика, по мнению экспертов RFI, и будет определять развитие элитного рынка в ближайшие годы. «У домов появились индивидуальный внешний облик и имя (до этого акцент делали на адреса), закрытая территория. Застройщики стали предлагать нестандартные планировочные решения — квартиры с террасами, мансардами, зимними садами», — отмечает директор управле-



В лучших районах Петербурга стоимость квадратного метра достигает 900 тысяч рублей

ния привлечения инвестиций компании RFI Андрей Останин.

Ушли в прошлое и квартиры гигантских размеров. «С точки зрения предпочтений мы наблюдаем смещение покупок в сторону квартир меньшей, чем раньше, площади, что во многом связано с повторной покупкой для детей или других родственников», — объясняет Денис Бабаков.

Директор управления аналитического маркетинга компании RFI Вера Серезина соглашается с коллегой. По ее мнению, сегодня идеальное элитное жилье — это двух- или трехкомнатная квартира площадью от 85 до 100 кв. м в престижном районе в доме с правильно организованной жилой средой, где все необходимое под рукой. «Значение имеют в целом образ дома, его аура и философия жизни, заложенная в нем», — говорит госпожа Серезина.

КОТ премиального уровня

Если размеры квартир уменьшились, то площади проектов самих жилых комплексов, напротив, увеличиваются. «Раньше премиальная недвижимость включала небольшое количество квартир, — вспоминает директор департамента новостроек Весаг Полина Яковлева. — Теперь же на рынок выходят проекты вроде ЖК «Парадный квартал», квартирный фонд которого насчитывает 51,1 тыс. кв. м, элитного комплекса «Привилегия» с общей площадью квартир 48,4 тыс. кв. м и проекта «Смольный парк», предусматривающего возведение 153,3 тыс. кв. м жилых площадей». «Да, проекты стали значительно масштабнее. Десять лет назад среднее количество квартир в проекте составляло около 70 штук, сейчас — в разы больше. Кроме того, в элитном сегменте стали активно реализовываться проекты квартальной застройки», — подтверждает Денис Бабаков.

С одной стороны, подобная тенденция идет вразрез с представлени-



ями, принятыми на мировом элитном рынке, где строго придерживаются правила не относить к классу люкс те дома, в которых больше 30 квартир. Но с другой, превышая установленные нормы по числу апартаментов, застройщики создают обособленные кварталы, в которых автоматически решается вопрос однородности социального окружения.

Мы его теряем

Такие локация, построенные по модели «город в городе», с собственной инфраструктурой и максимально закрытые, стали особенно цениться клиентами с деньгами после истории с Крестовским островом — до недавнего времени одной из самых дорогих элитных зон Петербурга.

В течение почти двух десятилетий близость к центру, изумительной красоты старинные парки, выход к Финскому заливу и соответствующие видовые характеристики делали этот район идеальной средой для обитания самых состоятельных петербуржцев. Однако в 2003 году атмосфера на острове резко изменилась. В непосредственной близости от дорогих особняков был построен городской парк аттракционов «Диво-остров», который стал местом массового скопления народа, съезжающего сюда с петербургских окраин. Летом и в период праздников «Диво-остров», насчитывающий более 50 аттракционов, работает без выходов с утра и до глубокой ночи. Кроме того, здесь сосредоточено огромное количество ресторанов и кафе, многие из которых функционируют до последнего посетителя. Стоит ли говорить, что покой

и уединение, на которое в свое время рассчитывали жители пафосных клубных домов на 10–15 квартир, сейчас им даже не снится.

«В процентном соотношении сложно сказать, насколько спрос на недвижимость Крестовского острова снизился, — говорит Полина Яковлева. — Однако мы фиксируем тенденцию, при которой клиенты заявляют о нежелании жить в данной локации, так как остров стал шумным местом социального отдыха».

Не исключено, что в 2018 году, после ввода в эксплуатацию стадиона «Зенит-Арена», который расположится практически в самом сердце сложившейся элитной зоны, страдающих там поселиться станет совсем немного. По крайней мере, за те деньги, которые платили за свою недвижимость нынешние обитатели Крестовского. Ведь возведение объекта такого рода привлечет не просто дополнительные транспортные и пешеходные потоки, а достаточно специфическую публику в лице болельщиков. Это неминуемо приведет к снижению привлекательности уже построенных домов и исключит возможность нового строительства элитного жилья в этой части острова.

Впрочем, по данным «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», уже сейчас стоимость недвижимости на Крестовском острове опустилась до отметки в 280 тыс. руб. за 1 кв. м. Правда, Денис Бабаков связывает это с поступлением в продажу крупномасштабного комплекса «Привилегия» на Вязовой улице от СК «Еврострой». «Масштабность застройки влияет на ценовую ситуацию: увеличение конкуренции

Проекты становятся все масштабнее, а формат клубных домов уходит в прошлое

и довольно стандартные для острова территории строительства привели к снижению средней цены в этой локации», — уверен эксперт.

Однако факт остается фактом: Крестовский остров медленно, но верно теряет былую популярность, и это стимулирует девелоперов на поиски новых зон для строительства элитной жилой недвижимости.

Новообретенный остров

По мнению Игоря Онокова, сегодня интерес покупателей и активность девелоперов переключаются на юг, в основную часть Петроградского района. И одной из таких территорий является Петровский остров, который объединяет Крестовский и Каменный острова и сочетает два важных для потребителя элитного жилья фактора. Первым является огромная зеленая зона Приморского парка победы, ЦПКиО и парков Каменного острова, вторым — вид на воду, поскольку острова омываются акваториями Большой, Малой и Средней Невки и непосредственно Финского залива.

«Действительно, сейчас элитные локация вышли за пределы Крестовского острова, — подтверждает Полина Яковлева. — К примеру, после ввода ЖК «Новая звезда» от компании RFI новое развитие получила Песочная набережная. А Петровский остров, который до недавних пор не считался элитным, после вывода с его территории промышленных предприятий вполне может стать вторым Крестовским».

Пока на территории Петровского острова реализован только один проект — элитный жилой комплекс «На Петровском острове». Еще несколько компаний, владеющих участками в этой локации, только лежат планы по строительству элитного жилья — развитие острова сдерживается тем, что на нем все еще находятся промышленные предприятия. Однако в перспективе, когда локация окажется полностью доступна для застройки, она сможет частично компенсировать дефицит пятен под застройку в центре и, возможно, останется единственной свободной зоной, сочетающей в себе столь важные для покупателей элитного жилья факторы — красивые виды на природу и воду, относительную обособленность и социальную однородность.

Татьяна Елекова, Санкт-Петербург



Крестовский остров становится слишком шумным для покупателей элитного жилья

В лесу
микрород

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ
ПЯТНИЦКОЕ ШОССЕ

645-00-55
проектная декларация на сайте www.microgorodvles.ru
000 «Джевоссет»

*Rose Group является обладателем премии Urban Awards
«Лучший строящийся жилой комплекс» 2013 г.
www.2013.urbanawards.ru/winners

МЫ ЗНАЕМ, КАК СТРОИТЬ ЛУЧШЕЕ*

Реклама 16+

ДОМ проекты

Доброе утро столицы

«Замоскворечье является утром Москвы... Своей размахистостью, живописностью, стихийностью, азиатчиной, перемешанной с Европой, оно влияет на другие районы города, сообщая им московский дух», — утверждал поэт Андрей Вознесенский, выросший в тех местах. Своеобразие этого района сохранилось и до наших дней: девелоперы, выводя свои новые проекты, с особым уважением и тщательностью вписывают их в историческую среду.



— Москва —

Знать свою меру

Большинство зданий и сооружений Замоскворечья и сейчас предстают во всем величии, созданным поколениями зодчих — теми, чьи имена в искусстве остались неизвестными, и теми, кого знает каждый. К наиболее сохранившимся улицам относятся Большая Ордынка. Память о стрельцах полка Пыжова хранит Никола в Пыжах, храм XVII века. В XVIII веке появились церковь Екатерины, выстроенная по проекту Карла Бланка, и Скорбященская церковь, воздвигнутая Василием Баженовым. На рубеже XVIII—XIX веков создана церковь Иверской Богоматери. Наконец, в XX веке, перед революцией, архитектор Алексей Шусев для Марфо-Мариинской обители, владевшей на улице участком земли, поставил небольшой храм в стиле древних построек Русского Севера. Так что только на од-

ной улице сохранилось пять храмов, не считая палат, особняков, дворцов. В Черниговском переулке находится храм, воздвигнутый в честь замученных в Орде черниговского князя Михаила и боярина Федора. Рядом с ним — церковь Иоанна Предтечи под Бором, чье первое здание соорудил Алевиз Новый, итальянский зодчий, много сделавший для Первопрестольной. Купцы, а до них стрельцы, хамовники, монетки, овчинники и другие ремесленники, обитавшие в слободах, собирали большие деньги на свои храмы. Они могли отдать предпочтение тому или иному святому, тому или иному покровителю, могли заказать ту или иную икону, определить объемы храма в зависимости от средств. Но на образ храма, на его объемно-пространственную композицию накладывали печать не ремесленники, купцы, стрельцы, а зодчие, полагаясь на свой вкус, меру таланта.

Впрочем, даже одно перечисление православных сооружений в этой ча-

сти столицы станет наглядным подтверждением того, что Москву неслучайно стали называть городом сорока сороков. При буквальном подсчете такого количества церквей (точнее, престолов) должно набраться 1,6 тыс. К 1917 году их было 1620. Кроме того, словосочетание «сорок сороков» подчеркивает большое множество, неисчислимость самого предмета и в этом смысле соседствует с выражением «тама тьмуша». В этом отношении Замоскворечье и здесь отличилось: в XIX веке оно считалось вогниной купцов, чей быт так ярко описан драматургом А. Н. Островским, здешним уроженцем. В отличие от дворянского Арбата, где окна особняков не гасли до рассвета, где в гостиных гремела всю ночь музыка, задавались балы, устраивались домашние концерты, танцевальные вечера, в домах Замоскворечья с раннего вечера воцарялась тишина, нарушаемая лишь лаем сторожевых дворовых псов. Да и днем переулки поражали патриар-



Limassol Marina
элитная недвижимость
яхтинг • рестораны • бутики

limassolmarina.ru

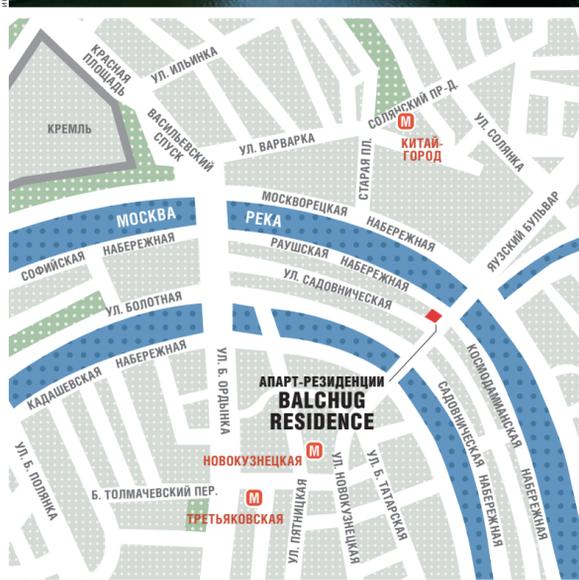
Now Open

Теперь открыт

Для вас яхтинг и жизнь в роскоши, рестораны и бутики в самом престижном новом проекте на острове Кипр.

Для получения подробной информации об апартаментах и виллах с частными причалами или прямым выходом на пляж, пожалуйста, обращайтесь:

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



ми), объединенных общим двором. В корпусах с первого по четвертый этаж разместятся 107 квартир-резиденций свободных планировок и различных площадей. В наличии эксклюзивные предложения — апартаменты, имеющие собственный отдельный вход с охраняемой внутренней территории квартала, а также двухуровневая президентская резиденция на верхних этажах первого корпуса. Пятый корпус комплекса представляет собой отдельный двухэтажный элитный особняк площадью около 800 кв. м. Большинство резиденций обладает уникальными видовыми характеристиками: из их окон открываются неповторимые очертания Кремля, высоты на Котельнической набережной, Раушская и Садовническая набережные, другие достопримечательности столицы. Напротив — на месте гостиницы «Россия» — вскоре будет обустроен современный городской парк.

К услугам владельцев апартаментов Balchug Residence имеется все необходимое: со вкусом оформленные общественные пространства, благоустроенная и безопасная внутренняя территория, а также удобный подземный паркинг на 194 машиноместа, оборудованный современными системами охраны и видеонаблюдения. К апартаментам с него можно подняться на лифте. В четвертом корпусе квартала помимо апартаментов разместятся кафе и офисные помещения, для каждого из которых предусмотрен отдельный вход со стороны улицы. Кроме того, в этом корпусе будет находиться собственная служба эксплуатации объекта, гарантирующая порядок и высокий уровень обслуживания собственников резиденций. Проектом предусмотрено озеленение внутренней и прилегающей территорий.

Архитектурный стиль комплекса апартаментов Balchug Residence — сдержанный, респектабельный и элегантный — никогда не выйдет из моды. Спокойные классические линии, лаконичные полукруглые и прямоугольные формы, традиционные золотисто-песочные оттенки — эти особенности придадут объекту величавый и благородный вид. Натуральный камень, металл, огромные окна и витражи обеспечивают ощущение дорогой простоты, гармонии и монументальности.

Автор проекта Balchug Residence — знаменитый архитектор Хади Тегерани, реализовавший в странах Европы и Ближнего Востока многие свои идеи. В любом городе, где бы он ни работал, созданные им объекты неизменно становятся достопримечательностями. При этом, что особенно важно для москвичей, они легко и органично вписываются в существующую застройку. Работы мастера неоднократно становились лауреатами крупных архитектурных премий и конкурсов. Только MIPIM Award четырежды отмечала заслуги архитектора. В частности, в нынешнем году победителем MIPIM Award стали его «Танцующие башни» в Гамбурге. Кроме того, Хади Тегерани — глава российско-германского архитектурного бюро БРТРУС, которое входит в ГК «Интеко» и проектирует большинство объектов компании. Срок ввода в эксплуатацию новой элитной новостройки обозначен третьим кварталом 2016 года. А вскоре публицисты с участием тех же «действующих лиц» будет завершено строительство еще одного многофункционального комплекса с апартаментами — Balchug Viewpoint, о чем мы обязательно расскажем.

Александр Шевчук

Свидом на Кремль

Один из них — многофункциональный комплекс с апартаментами Balchug Residence.

На свободном участке, ограниченном Садовнической улицей, Раушской набережной, уже ведутся строительные работы. Будущий элитный клубный квартал составят пять корпусов различной этажности (от двух до се-

жил лучшую для своего времени типологию, получившую титул «образцовая». В силу многих обстоятельств Замоскворечье и по сей день обладает огромным культурным потенциалом, памятниками национального значения, музеями, театрами.

Эксклюзивный резерв

Специалисты рынка недвижимости давно отметили огромный потенциал района, превращение его в уникальный оазис исторической части столицы. Широкими прямыми улицами и живописными, похожими на театральные декорации переулками, где в последнее десятилетие особенно чувствуется рука реставратора, Замоскворечье совсем не напоминает некое «темное царство».

С появлением «золотой мили» на Остоженке ведущие девелоперы обратили свой взор на противоположный берег Москвы-реки, определив именно это место как продолжение элитной застройки. Болотный остров в полной логике окрестили тогда «золотым». И обществу один за другим стали устраиваться презентации уникальных проектов его застройки, авторами которых являлись мировые архитектурные знаменитости. Цены на будущее жилье в престижном месте, с видом на Кремль вырисовывались прямо-таки фантастические. Но...

Шло время, а не решались многие вопросы — скажем, с выводом электроподстанций с территории или переформированием земельных участков. Часть территории, что ранее принадлежала фабрике «Красный Октябрь», стала модным тусовочным местом с клубами, ресторанами, галереями, а также офисными помещениями. Середина — за памятником Илье Репину и прилегающей сквером — расчищенная от ветхих строений огромная свободная площадка. Наконец, в нижней по течению реки части велись весь этот период реставрационные работы во многих зданиях и стали выходить уникальные проекты.

Обитель творчества

Однако надо быть объективным: кроме купцов селились здесь ремесленники, дворяне, духовенство, профессора Московского университета. Это родина зодчего Матвея Казакова. Детские годы провел тут Николай Рубинштейн, основатель Московской консерватории. На Малой Полянке жил Аполлон Григорьев, дом его стал местом встреч замечательных людей. Здесь жил Афанасий Фет. Одно время был здешним жителем Лев Толстой, снимавший домик. Впрочем, и «купеческому» Замоскворечью есть чем и кем гордиться.

Павел Михайлович Третьяков всю жизнь, будучи фабрикантом и занимаясь прибыльными делами, собирал произведения художников. При этом он не только составлял коллекцию, но и вдохновлял современных живописцев, давал им от своего имени, как сейчас пишут, социальный заказ, оплачивая его. Именно по его инициативе создана художественная галерея выдающихся мастеров культуры России. Здание в Лаврушинском переулке для экспозиции было выстроено по эскизу художника Виктора Васнецова. Оно выполнено в виде древнерусского терема. Интересно, что при первом посещении галереи, тогда помещавшейся в собственном доме ее основателя, Александр II сказал о том, что купец опередил государя. Вскоре после этого визита музей русского искусства появился в столице империи Петербурге. Для него предоставили один из царских дворцов...

Другой житель Замоскворечья, купец Алексей Александрович Бахрушин, всю жизнь собирал реликвии, связанные с театральной жизнью. Он основал Театральный музей, его денежные средства пошли на сооружение здания театра, долгие годы занимаемого МХАТом, что в Петровском переулке. На средства московских купцов выстроено большинство других театров, в том числе Художественный, основанный представителем известнейшего купеческого рода Алексеевых Константином Сергеевичем, выступавшим на сцене под псевдонимом Станиславский. Как не назвать имен Саввы Морозова, помимо культуры вкладывавшего средства в народное образование и здравоохранение, или Саввы Мамонтова, который открыл народу гений Федора Шаляпина... Не нужно особенно представлять купца Ивана Дмитриевича Сытина, крупнейшего издателя, просветителя. На Пятницкой улице он зало-

КОМПЛЕКС АПАРТ-РЕЗИДЕНЦИЙ BALCHUG RESIDENCE	
Местоположение.....	ЦАО, район Замоскворечье
Адрес.....	ул. Садовническая, вл.31
Площадь участка.....	1,038 га
Число корпусов.....	5
Этажность домов.....	2-7
Количество апартаментов.....	107
Площадь апартаментов.....	от 57,2 до 221,4
Стоимость апартаментов на момент старта продаж.....	23,8 млн — 121,2 млн.
Срок окончания строительства.....	3 кв. 2016 год
Застройщик.....	девелоперская компания «ИНТЕКО»

ДОМ проекты

Парк на ровном месте

Новые объекты под брендом Villagio Estate с завидной регулярностью появляются на Новорижском шоссе в 20 км от Кольцевой автодороги. Вплоть до предыдущего кризиса это были коттеджные поселки, а два с половиной года назад начал строиться (и уже почти достроен) поселок таунхаусов элитного разряда в купе с малоэтажкой Park Avenue. Теперь линейка таунхаусов пополнится новым проектом под названием Futuro Park.



— Подмосковье —

Формирование ландшафта

Пожалуй, стоит начать как раз с «парка». Покупатель, приехав на то место, где сейчас началось строительство таунхаусов, пожалуй, удивится: какой же это парк? Это абсолютно ровная и голая площадка, огороженная временным забором. Но тут надо сделать два пояснения. Во-первых, ровной она стала в результате масштабных работ с грунтом. Еще полгода назад на этом месте были холмы и рытвины, и пришлось переместить сотни тонн грунта, чтобы ее выровнять. Кстати, территория имеет небольшой наклон от дальних домовладений к въездной группе. Это сделано специально, чтобы улучшить видовые характеристики домов, отнесенных к последним очередям.

А во-вторых, неслучайно мы упомянули предыдущий проект Villagio, который называется Park Avenue и находится поблизости, в нескольких километрах. Два с половиной года назад там было точно такое же поле, а сейчас поселок действительно производит впечатление парковой зоны: живые изгороди из туи в человеческий рост, липы, ели и клены вдоль улиц, на участках спреи, можжевельник, гортензии, горные сосны, газоны и кустарники под

окнами апартаментов... Такой же ландшафтный дизайн обещают сделать и в Futuro Park. Здесь будет настоящая парковая зона площадью около 1 га с прудом и пляжем, а также игровыми и детскими площадками и зоной отдыха.

Впрочем, приехав в будущее Futuro (простите за тавтологию), вы обратите внимание на то, что вся правая сторона участка засажена внушительной высоты елочками. Они, правда, находятся по другую сторону ограждения. Это граница гольф-поля поселка Agalarov Estate. Так что для владельцев таунхаусов на крайней правой линии бонусом станет возможность любоваться прямо из окна как самим гольф-полем, так и игрой гольфистов. Там, кстати, проводятся статусные международные турниры. Может быть, и Тайгер как-нибудь заглянет.

Виды на ровном месте

Futuro Park если и не мегапроект, то очень крупный поселок. Площадь — около 18 га, количество секций в таунхаусах — 372, а еще 282 квартиры в малоэтажных домах. То есть это будет настоящий микрорайон с количеством жителей около 2 тыс. И, конечно, задачей архитекторов было спроектировать его так, чтобы глаз не терялся в однообразных рядах застройки.

Так вот рядов как таковых здесь не будет. Линии таунхаусов спроек-

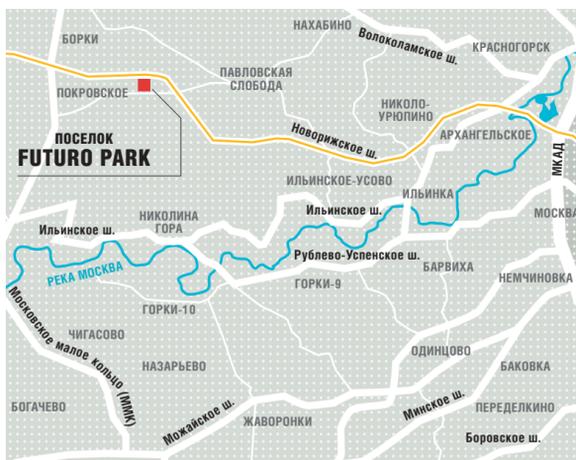
тированы под углом друг к другу, так что в плане поселок напоминает «елочку» Citroen. Только рядов, конечно, намного больше, чем на эмблеме французского автомобиля. А если учесть, что между линиями застройки будут высажены и настоящие елочки, поселок будет выглядеть уютным и привлекательным как из окон домов, так и с улиц и дворов. Кроме того, каждый дом будет иметь собственный рельеф: по бокам — двухэтажные секции, в середине — трехэтажные. Также есть секции полностью двух- и трехэтажные.

Сами дома выполнены в современном стиле, с элементами курортной архитектуры. Большая площадь остекления в пол, фасады, отделанные панелями из шпона, и, наконец, эксплуатируемые кровли с прозрачным ограждением. Оговорюсь сразу: площадь кровли в цену не входит, это можно считать бонусом для покупателя. Там полный простор для фантазии: можно сделать зону отдыха, установить тренажеры, разбить небольшой сад. Наверняка многие будут высаживать хотя бы кустарники, и это добавит красок облику всего поселка.

Планировка секций предполагает свободное размещение даже очень большой семьи. В двухэтажных секциях три спальни на втором этаже (при желании можно сделать спальню и на первом), а в трехэтажных — пять и более. Впрочем, назначение комнат владелец, конечно, определит сам. В трехэтажных резиденциях, например, можно сделать три спальни, гостиную, кабинет и просторный домашний кинотеатр.

Шаговая доступность

Таунхаусы и квартиры в Futuro Park предназначены, конечно, для постоянного проживания и являются альтернативой городской квартире. А потому особенное значение приобретают два фактора: транспортная доступность и инфраструктура. Что касается доступности, то трудно найти в Подмосковье более выгодное местоположение (если не считать самого ближнего Подмосковья, которое фактически стало продолжением города). По четырехполосному (после завершения реконструкции) Новорижскому шоссе дорога до МКАД займет не более 10–15 минут, а далее по Звенигородскому шоссе ни одного светофора до Третьего транспортного кольца. Да и общественным транспортом, то есть



зрения логистики. Учебный день короткий, в группе продленного дня не каждого ребенка оставишь, да и вообще в нежном возрасте проводить каждый день час и более в машине не лучший вариант. А здесь даже первоклассник сможет ходить в школу и возвращаться домой самостоятельно. Между прочим, в городе большинство семей лишены такой возможности, если только школа не находится во дворе собственного дома.

Что касается последующего обучения — в радиусе 5 км от Futuro Park есть несколько частных и государственных школ, лицеев и гимназий. Кстати, самая близкая общеобразовательная муниципальная школа в пяти минутах ходьбы в соседнем селе Покровское.

Ну и не стоит забывать, что жители Futuro Park смогут пользоваться инфраструктурой всех поселков Villagio Estate, расположенных если не в шаговой, то в велосипедной доступности, а это рестораны и кафе, спортивные центры, прогулочные и рекреационные зоны.

Средняя цена домовладения в Futuro Park — 12,5 млн руб. за таунхаус, на старте продаж — 9 млн руб. Это аналог квартиры бизнес-класса в Москве. Только при условии, что ее площадь вдвое меньше, чем самого маленького таунхауса в Futuro Park.

Полина Квар-Кузьмина



ИСТРИНСКАЯ РИВЬЕРА

ЗАГОРОДНЫЙ КОМПЛЕКС

ЗАГОРОДНЫЙ КОМПЛЕКС НОНКА НА ИСТРИНСКОМ ВОДОХРАНИЛИЩЕ

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ НА 3 ДОМА



Причал // Пляж // Детская площадка
Прогулочная набережная

Территория, на которой построены дома, — это полуостров, с двух сторон окруженный водой большого Истринского водохранилища. У полуострова есть низкий берег, на котором оборудованы пляж и причал, и высокий берег, с которого открывается великолепный вид.

+7 495 215-55-56 www.istra-honka.ru



ПОСЕЛОК FUTURO PARK

Местоположение	вблизи деревни Покровское Истринского района Новорижское
Шоссе	Новорижское
Удаленность от МКАД (км)	23
Площадь территории (га)	17,8
Статус земли	МЖС
Вид недвижимости	таунхаусы, квартиры
Таунхаусы:	
Количество этажей	2 и 3, с эксплуатируемой кровлей
Количество зданий	61
Количество секций	372
Площади таунхаусов (кв. м)	168 и 238
Участки (соток)	2–3,3
Цена (млн руб.)	от 9 за таунхаус на старте продаж
Квартиры:	
Количество корпусов	13, 3-этажные
Количество квартир	120 однокомнатных, 123 двухкомнатных, 39 трехкомнатных
Площади квартир (кв. м)	35–76
Девелопер и продавец	Villagio Estate
Архитекторы	архитектурно-конструкторское бюро Villagio Estate в соавторстве с независимыми архитекторами
Начало строительства	второй квартал 2014 года
Завершение строительства всего поселка	четвертый квартал 2019 года





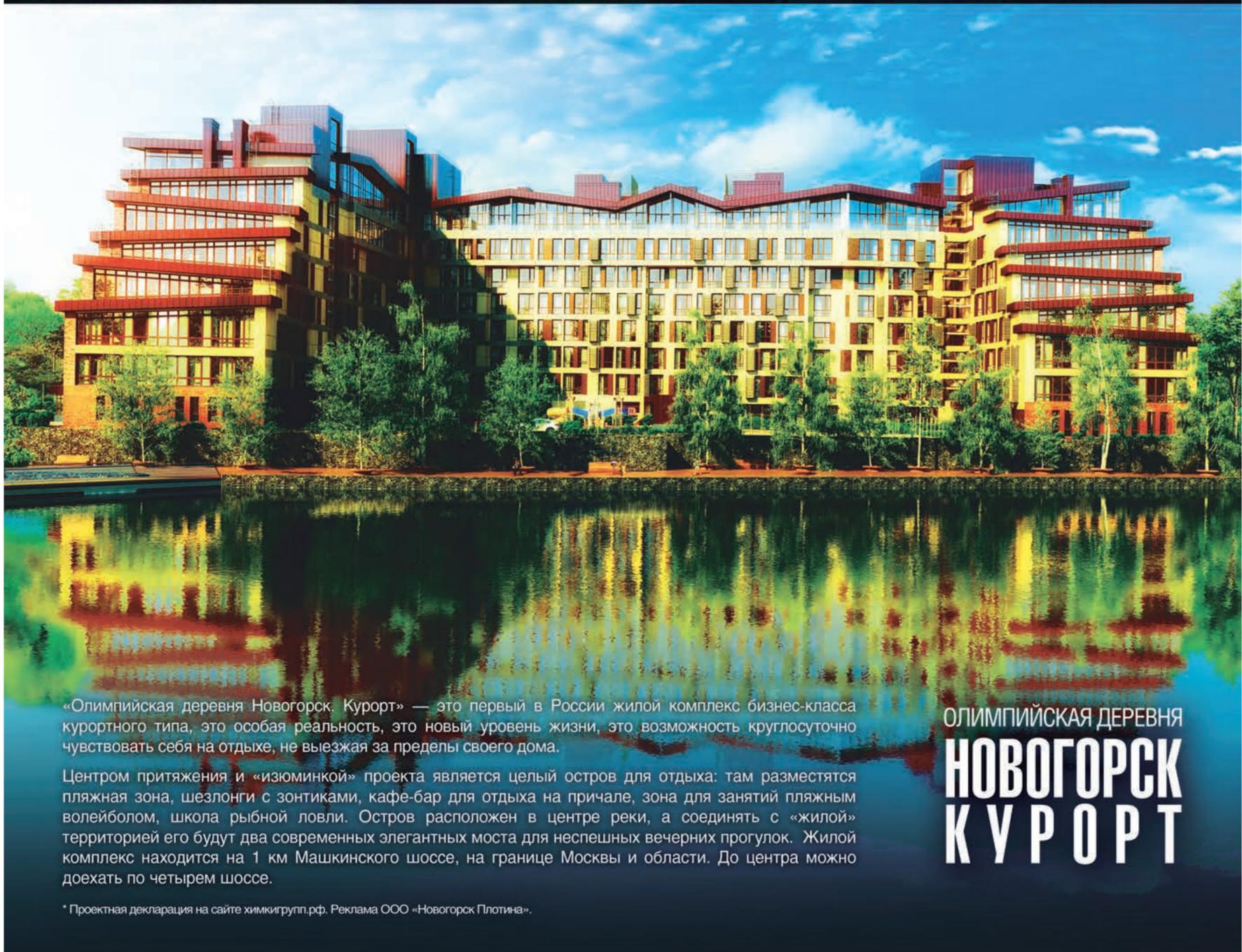
«Олимпийская деревня Новогorsk, Квартиры» — жилой комплекс бизнес-класса на берегу живописной реки, который отличает особая, комфортная среда обитания, соединяющая в себе высокий класс строительства, авторский дизайн и мощную спортивно-образовательную инфраструктуру на границе с национальным парком площадью 248 га.

Такое соседство гарантирует жилому комплексу исключительную экологическую обстановку, а непосредственная близость к Москве обеспечивает отличную транспортную доступность. Кроме того, у «Олимпийской деревни Новогorsk, Квартиры» есть собственный выход на гольф-поле.

«Олимпийская деревня Новогorsk, Квартиры» — это не просто жилой комплекс нового формата, это образ жизни, в основе которого лежит философия приоритета непреходящих ценностей: семейного благополучия и гармоничного воспитания детей.

* Проектная декларация на сайте odnk.rf. Реклама ООО «Северная страна».

ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ НОВОГОРСК КВАРТИРЫ



«Олимпийская деревня Новогorsk, Курорт» — это первый в России жилой комплекс бизнес-класса курортного типа, это особая реальность, это новый уровень жизни, это возможность круглосуточно чувствовать себя на отдыхе, не выезжая за пределы своего дома.

Центром притяжения и «изюминкой» проекта является целый остров для отдыха: там разместятся пляжная зона, шезлонги с зонтиками, кафе-бар для отдыха на причале, зона для занятий пляжным волейболом, школа рыбной ловли. Остров расположен в центре реки, а соединять с «жилой» территорией его будут два современных элегантных моста для неспешных вечерних прогулок. Жилой комплекс находится на 1 км Машкинского шоссе, на границе Москвы и области. До центра можно доехать по четырем шоссе.

* Проектная декларация на сайте химкигрупп.рф. Реклама ООО «Новогorsk Плотина».

ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ НОВОГОРСК КУРОРТ

ЖЕЛЕЗОБЕТОННАЯ ГАРАНТИЯ

ХИМКИГРУПП.РФ

(495)

2151155