

Д

Дом

Четверг 16 февраля 2017 №29 (6023 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Как стабилизация рубля отразилась на рынке загородной недвижимости

15 Будут ли расти или снижаться ставки по ипотеке после отмены госсубсидирования

17 В чем преимущества коттеджных поселков, построенных на месте старинных усадеб



Земля замедленного действия

Последние пару лет в Подмосковье ежегодно продается около 10 тыс. земельных участков. Примерно на те же 10 тыс. единиц рынок всякий раз пополняется новым объемом предложений за счет выхода в продажу новых поселков. Казалось бы, в условиях столь идеального и редко встречающегося баланса должно быть одинаково комфортно и покупателю, и продавцу, а частным инвесторам впору вновь заняться точечным девелопментом: построить отдельно взятый дом и, реализовав его, получить свою маржу. Но так ли это?

— сектор рынка —

Рекорд наизнанку

Статистика — дама хитрая. Повернется одной стороной — и кажется, что на рынке все в полном порядке. Повернется другой — и картина уже вовсе не радужная. Вот и с участками без подряда та же история. На первый взгляд в этом сегменте все просто замечательно: по данным компании «МИ-ЭЛЬ—Загородная недвижимость», в 2016 году около 48% всех сделок с загородными подмосковными объектами пришлось именно на этот тип недвижимости, существенно обогнав любые другие варианты. Для сравнения: годом ранее тот же показатель составлял 27%. Рынок вперед? Отнюдь нет. Чтобы это стало очевидно, нужно взглянуть на абсолютные данные. А они, по сведениям компании Vesco Consulting, таковы. В 2016 году на первичном рынке Московской области было реализовано чуть меньше 10 тыс. участков, в 2015-м — чуть больше. При этом пик покупательской активности пришелся на 2012 год, когда было продано почти 24 тыс. участков. То есть за последующие пять лет темпы реализации упали примерно в два с половиной раза.

Возможно, снижение платежеспособного спроса гармонизировано с падением предложения? Но и тут все не так просто. По словам руководителя аналитиче-

ского центра компании «Инком-Недвижимость» Дмитрия Таганова, в последние два года рынок ежегодно пополняется примерно 10 тыс. участков без подряда, что вроде бы полностью соответствует объему реализации. Однако речь идет лишь о новых поселках, выходящих в продажу. Их появляется около 50, в каждом в среднем по 150–250 участков. Но есть и второй способ прироста первичного предложения. Это продолжающееся перепрофилирование ранее вышедших на рынок поселков, в которых некоторое количество участков, до этого предлагавшихся с обязательным подрядом на строительство (их порой называют «участок с домом», хотя по факту к моменту прихода покупателя никаких строений там еще нет), начинают продаваться без подряда. Причины понятны. Если основные продажи приходится на участки без подряда, да и тех реализуется не слишком много, с остальными типами недвижимости дела обстоят еще хуже. Потому задача большинства загородных застройщиков — продать хоть что-то. А продуктом, который при некоторых усилиях продать возможно, как раз и являются участки.

И, наконец, к объему вновь появившегося предложения нужно добавить не реализованные ранее остатки. Общее количество выставленных на первичную продажу участков без подряда в 2016 году разные эксперты



АЛЕКСАНДР ПЕВЕР

оценивают примерно в 50 тыс. штук. А это в пять раз больше, чем было продано за тот же период. Причем соотношение количества предложения и реальных сделок неуклонно растет. В 2012-м оно составляло 2,2, в 2013-м — 2,8, в 2014-м — 3,5, а в 2015 году — уже около 4,6. Иными словами, налицо заговаривание рынка, которое продолжает прогрессировать даже на фоне сравнительно невысокого прироста нового предложения.

Задешево берешь

Для покупателя сложившая ситуация в принципе может оказаться благоприятной: если спрос невелик, продавцы просто вынуждены снижать цены. Отчасти так и происходит. По данным исполнительного директора ГК «Салсан» Дмитрия Иванова, с 2010 года средняя стоимость участка без подряда опустилась примерно на 40–45%. Правда, и тут есть свой фокус. Не столько сотка под-

ешевела, сколько сами участки «похудели»: их средняя площадь уменьшилась за этот период на те же 40–45%. Что же касается минимальной цены сотки, то, по сведениям Vesco Consulting, она осталась в прошлом и пришла на 2013 год — нынешние цены выше в 1,4 раза. Зато расценки на участки в целом, взяв небольшой реванш, опять почти откатились к уровню 2013 года, то есть к точке минимума.

с16

BARKLI

BARKLI GALLERY

КОЛЛЕКЦИОННОЕ ЗДАНИЕ

ОРДЫНСКИЙ, 6
495 236 7788
BARKLIGALLERY.RU

РЕКЛАМА. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ BARKLIGALLERY.RU ЗАСТРОЙЩИК ЗАО «МОСИНВЕСТСТРОЙ»

ДОМ ЦЕНЫ

Тормоза для новостроек

2016 год стал знаковым для столичного рынка жилья: объем сделок существенно вырос, и особенно отличились новостройки. Вторичных квартир тоже было продано больше, чем в прошлом году, однако параллельно эксперты отмечают рост доли так называемых неликвидных объектов, продать которые без значительного снижения цены предложения практически невозможно.

— город —

Неликвид дорожке комфорта

За прошлый год управление Росреестра по Москве зарегистрировало более 126 тыс. прав на жилую недвижимость по договорам купли-продажи — это на 11% больше, чем в прошлом году. При этом сокращение среднего уровня цен сделок составило за 2016 год как минимум 10%, отмечает Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость». Доля дешевого жилья в столице растет, рассказывает он: в 2016 году в компании зафиксировали максимальный за последние несколько лет объем жилых помещений на вторичном рынке в сегменте до 5 млн руб. «В течение всего года этот показатель находился на уровне 6–7%, в то время как в 2014 году он был равен 4%, а в первой половине 2015 года — 3%», — уточняет эксперт.

По данным Марии Литинецкой, управляющего партнера «Метриум Групп», больше других в цене потеряли дома экономкласса, представленные, как правило, хрущевками, а также старыми кирпичными домами с изношенными коммуникациями. «Средняя стоимость „квадрата“ в них уменьшилась на 5,8% и составила 154 тыс. руб. — и именно этот сегмент вторичного рынка наполнен самым неликвидным предложением», — заявляет аналитики компании.

Интересно, что по средней стоимости квадратного метра квартиры в этих домах превосходят новостройки эконом- и комфорт-классов, а по качеству безнадежно отстают, ведь коммуникации и конструкции таких зданий сильно изношены. «С учетом возросшей девелоперской активности альтернативу такому жилью по разумной цене сегодня можно найти практически в любом районе Москвы», — утверждает Мария Литинецкая.

Синдром разочарованного продавца

Объем предложения квартир в стареющих домах, которые невозможно продать без существенного дисконта, огромен, считают в «Метриум Групп», ведь это около 15% вторичного рынка столицы. Владельцы таких объектов, однако, далеко не всякий раз готовы сбрасывать их любой ценой.

Одна из наиболее интересных тенденций, зафиксированных в прошлом году, была связана именно с поведением продавцов, разочаровавшихся в ситуации на рынке недвижимости в целом и в покупателях в частности, рассказывает Сергей Шлома. «Многие собственники уже отчаиваются реализовать свою жилплощадь, и хотя их квартиру просматривает большое количество людей, вследствие чего у про-



В прошедшем году было продано вдвое больше новостроек, чем годом ранее

давцов поначалу складывается иллюзия, что сделка вот-вот состоится, в конечном счете предложение о покупке не поступает.

Причина в том, что эти продавцы все еще выставляют жилье на рынок по ценам, которые были актуальны в докризисный период, например в 2013 году — но уж точно не сейчас. Разумеется, покупателям, которые избалованы значительным превышением предложения над спросом, подобные варианты неинтересны. «В итоге собственники, обманутые в своих ожиданиях, снимают недвижимость с продажи и уходят с рынка, образно говоря, «в подполье», лелея, однако, надежду на то, что в недалеком будущем цены на жилье все-таки начнут расти», — говорит эксперт.

Он полагает, что надеждам этим не суждено оправдаться — во всяком случае, в текущем году. Тренд на медленное, но верное сползание цен будет развиваться и составят по оценкам аналитиков компании, около 5–7% в год. «И это при том условии, что в мире вообще и в нашей стране в частности не произойдет масштабных экономических катаклизмов либо экстраординарных политических событий», — уточняет Сергей Шлома.

Весьма условная стабильность

Совсем иная картина на столичном рынке новостроек, где за 2016 год зарегистрировано 35,6 тыс. договоров участия в долевом строительстве жилья. Это почти вдвое превышает аналогичный показатель за 2015 год, когда Росреестр зафиксировал 19,6 тыс. ДДУ. Основными причинами этого роста эксперты считают, с одной стороны, то, что макроэкономические факторы не дали сбыться тревожным ожиданиям пессимистов, а с другой — отмену господдержки ипотеки, из-за чего покупатели на первичном рынке перестали откладывать решение о приобретении квартиры.

Иван Татаринов, коммерческий директор Glincor, считает, что в экономике сложилась условно стабильная ситуация. «У потребителей есть ощущение прохождения пика кризиса: после 2015 года ждали еще более резкого падения цен на нефть, роста количества санкций, значительных колебаний валютных курсов. Однако этого не произошло, и по итогам 2016 года у покупателя сложились позитивные впечатления, есть ожидание роста дальнейшего благополучия, который „вот-вот“ начнется», — делится мнением эксперт.

На покупательскую активность также положительно повлияли и

другие факторы, считает Елена Коханова, руководитель отдела аналитики ГК Insignia. В частности, произошло снижение ставки налога на имущество физических лиц, являющихся собственниками апартаментов.

Кроме того, говорит она, не видная за последние несколько лет активность застройщиков не могла не сказаться на увеличении спроса на рынке. На рынок вышли качественно новые проекты с инвестиционно привлекательными ценами, при этом девелоперы продолжили гибко применять политику скидок и рассрочек.

Наконец, по заверениям директора по стратегическому развитию ФСК «Лидер» Павла Брызгалова, все больше застройщиков переходит на продажу своих объектов по ДДУ, и это тоже отражается на статистике. «По итогам 2016 года доля таких новостроек в Москве превысила 90%», — приводит данные эксперт. Он добавляет, что работать по схемам ЖСК становится все сложнее, поскольку особенно жесткие поправки к ФЗ №214 касаются именно девелоперов, выбирающих эту схему.

Сокращение издержек

Ожидания участников первичного рынка — как застройщиков, так и покупателей — связаны еще и с упразднением системы частного страхования и созданием государ-

ственного компенсационного фонда в долевом строительстве. Это событие практически все эксперты, опрошенные корреспондентом «Ъ-Дома», восприняли с оптимизмом.

Окончательный проект поправки по этому вопросу Минстрой должен внести в Госдуму в ближайшие дни, причем, по данным экспертов, ставка отчислений в фонд останется на прежнем уровне (не более 1%), поэтому издержки застройщиков не возрастут. «Более того, в абсолютном выражении они даже снизятся, ведь сейчас девелоперы платят страховщику 1% от цены ДДУ, которая уже включает и себестоимость строительства, и премию застройщика», — считает Мария Литинецкая. — Теперь же они будут вносить в фонд 1% от себестоимости строительства». Таким образом, на стоимости квадратного метра создание фонда не отразится, а защищенность дольщиков, безусловно, вырастет, полагает эксперт.

Правда, создание компенсационного фонда несет в себе и повод для беспокойства — это касается небольших компаний. Эксперты полагают, что фонд не будет страховать всех подряд, а выдвинет достаточно жесткие условия, которым должны будут соответствовать все застройщики. Кроме того, министр строительства и ЖКХ Михаил Менд не исключил того, что со временем ставка компенсационного фонда будет дифференцирова-

на: для надежных застройщиков размер отчислений может быть снижен.

Может, они сами уйдут?

В совокупности все эти факторы могут привести к укрупнению игроков долевого рынка. И этот процесс уже идет: в прошедшем году состоялись знаковые приобретения одних девелоперских компаний другими, среди которых, разумеется, в первую очередь стоит назвать сделку по поглощению строительного бизнеса ГК «Мортон» группой ПИК. В результате чего последняя смогла претендовать на звание застройщика с самым большим портфелем текущих проектов в Москве.

Тегемония ПИК в сегменте массового жилья столицы в будущем может привести к тому, что другим застройщикам придется жестко конкурировать с гигантом, предполагает руководитель премии Urban Awards Ольга Хасанова. А это, в свою очередь, повлияет на уровень цен на московском рынке: снижение порога входа продолжится, и если то же произойдет и с ипотечными ставками, то объем сделок на «первичке» в 2017 году снова может возрасти.

И только два малоприятных обстоятельства вносят диссонанс в общую радужную картину. Первое — то, что покупательская способность населения, несмотря на прогнозы роста макроэкономических показателей, никак не желает расти. Впрочем, и сами эти прогнозы стали в последнее время куда менее радужными, ведь Минэкономики возлагает большие надежды на рост ВВП — сначала в третьем квартале, а потом в декабре 2016 года, однако этого так и не произошло. Ипотека ипотекой, но если доходы снижаются, ее становится попросту нечем платить.

Второе тревожное обстоятельство: год от года московские дома стареют, и те из них, которые были построены в 60-х годах прошлого века и ранее, постепенно приближаются к отметке, за которой их дальнейшая эксплуатация станет невозможна. Соответственно, доля неликвидных объектов на вторичном рынке продолжит расти, препятствуя их владельцам не то что улучшить жилищные условия, а просто сменить жилье, которое в какой-то момент может стать опасным для проживания. А власти столицы все еще не определились с программой сноса морально и физически устаревших зданий и предлагают по реконструкции по-прежнему только промышленные зоны, но не жилые кварталы. Конечно, их можно понять: ведь это дешево.

Очевидно, все ждут, когда население попросту бросит эти дома и переберется в новостройки — вот тогда можно будет заняться реконструкцией. Впрочем, это уже предположение в жанре фантастики.

Марта Савенко

Ожидание бурной весны

— загород —

Прошедший год, а заодно и нынешний январь на подмосковном рынке загородной недвижимости кого-то из участников рынка порадовал, кого-то опечалил — но ожидания на 2017 год еще в конце прошлого месяца были более чем спокойные. И тут начался февраль, который поразил практически всех руководителей компаний. Количество звонков от реальных покупателей возросло в разы, и то же самое уже происходит со сделками.

А также ипотека

Подводя итоги 2016 года, эксперты загородного рынка недвижимости отмечают, что первые три квартала никогда особенно не порадовали и некоторые оживление началось только осенью. В особенности это было заметно в высокобюджетных сегментах. «С октября по декабрь мы заключили 60% всех сделок года», — сообщает Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп».

Пожоже данные у Валентина Зуева, ведущего эксперта элитного застройщика Villagio Estate: «В конце года рынок загородного жилья пришел в движение — по итогам четвертого квартала в нашем сегменте продажи подросли на 10,2%, а по сравнению с аналогичным периодом 2015 года — на 16,7%».

Декабрь, когда традиционно происходит раздача бонусов в крупных компаниях, которые покупатели спешат вложить в том числе и в недвижимость, просигналил о начале положительной динамики уже большему числу компаний. Евгений Копылов, управляющий партнер девелоперской группы «Интегра», застраивающей коттеджные и дачные поселки эконом- и комфорт-классов, говорит, что в его компании декабрь был очень активным и объем сделок был существенно выше, чем в декабре 2015 года. Объем продаж вырос вдвое в сравнении с аналогичным периодом 2015 года и в iResidence, свидетельствует Павел Матюхин, генеральный директор компании, которая строит коттеджные поселки комфорт-класса.

Артур Григорян, генеральный директор «Kaskad Недвижимость» (застраивает поселки таунхаусов комфорт-класса), рассказывает, что в декабре — январе департамент ипотечного кредитования его компании зафиксиро-

ровал едва ли не 50% прироста обращений. «После отмены программы государственной поддержки ипотеки банки активно внедряют новые условия кредитования, стремясь не потерять клиентов», — говорит он, добавляя, что уже к середине 2017 года ждет дальнейший рост популярности ипотеки в массовом сегменте.

Страх перед долларом...

Но основной сюрприз поджидал участников рынка в феврале. Надо сказать, что в элитном сегменте первый месяц года был крайне малоактивным, поскольку потенциальные клиенты уехали на длительный отдых — и таких было значительно больше, чем год назад. Так что после спокойного января, когда относительно аналогичного периода 2016 года число звонков снизилось на 24%, практически никто не ожидал бурного роста числа звонков, просмотров и тем более сделок.

Однако ситуация изменилась кардинально буквально с первых чисел февраля, вспоминает Илья Менжунов. «На нас буквально обрушился шквал звонков и заявок», — говорит он. — Если сравнить с тем, что происходило в феврале год назад, то рост спроса составил 34%. Аналогично высказываются и Валентин Зуев: «В феврале мы вторые выходные подряд фиксируем рекордные цифры по приезжающим на просмотры людям», — рассказывает он. — Например, в прошлые выходные было 37 показов на весь отдел продаж. Звонки по рекламе с 17 февраля удвоились, с 4 февраля их количество утроилось».

Тимур Сайфулдинов, генеральный директор Point Estate, утверждает, что покупатели заметно активизировались еще в январе. «Так и не дождавшись роста курса доллара, они пришли к выводу: пора покупать!» — замечает он. В феврале эти настроения логичным образом усилились, а весна обещает и вовсе стать переломным периодом для тех покупателей загородного рынка, которые аккумулируют накопления в американской валюте — если, конечно, тренд на ее падение не сменится на противоположный. Пока же с начала года доллар потерял почти 3 руб., то есть около 5% за полтора месяца.

...и радость от рубля

Впрочем, для тех, кто держит сбережения в рублях, все еще интереснее. Если обладатели долларовых вкладов боятся их обесценивания, то рублевые вкладчики, за-

интересованные в приобретении объектов, номинированных в долларах, потирают руки, ведь в пересчете на отечественную валюту эти дома подешевели. «Рыночная цена высокобюджетных объектов элитного подмосковного рынка в пересчете на рубли автоматически снизилась на 7–10%», — уточняет Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group, добавляя, что обычно в долларах номинируются дома стоимостью выше \$1,5 млн. Она также отмечает, что продавцы, экспонировавшие свои объекты в долларах, отреагировали на их фактическое удешевление без паники и не поддались соблазну увеличить доллартовую цену.

Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty, считает, что оживление, которое, по ее наблюдениям, началось на рынке с конца января, наступило благодаря тому, что был превышен порог отложенного спроса за последние месяцы года. «Количество обращений увеличилось вдвое и достигло уровня сентября — октября прошлого года, идут активные переговоры и торги по ликвидным объектам», — сообщает она.

Интересно, что первые месяцы года стали взрывными не только в элитном, но и в остальных сегментах. Артур Григорян отмечает, что уже в течение января был зафиксирован внезапный и очень существенный рост числа обращений. Аналогичные показатели наблюдались только в августе 2016 года, который вообще был в этом отношении самым успешным месяцем ушедшего года, говорит эксперт. «Если январь был достаточно спокойным, то в феврале мы, наоборот, наблюдаем активность, сравнимую с декабрем 2016 года», — делится наблюдениями Евгений Копылов. А Павел Матюхин, сравнивая нынешний январь с прошлогодним, делает вывод о том, что потенциальных покупателей стало больше на 83%.

Почему они ничего не строят

Активность девелоперов по выводу новых поселков в 2016 году оставалась низкой, так что в некоторых сегментах дефицит ликвидных первичных объектов усугубился. В первую очередь это заметно в «элитке», говорят эксперты. «В 2013–2015 годах, в период активной фазы кризиса, девелоперы не брали на себя риск освоения новых площадок», — вспоминает Екатерина Румянцева. В 2016 году на рынок загородной элитной недвижимо-

сти тоже не вышло ни одного нового проекта. По ее словам, недостаток новых качественных лотов уже весьма заметен, а при сложившейся ситуации имеющийся сейчас объем предложения уровня «бизнес», «премиум» и de luxe будет реализован за два-три года. Если к тому времени рынок не получит новых достойных проектов, мы столкнемся с острым дефицитом предложений, и удовлетворить спрос взыскательных клиентов, ориентированных на качество загородного жилья, будет затруднительно, делает вывод эксперт.

Сегодня существенную долю рынка, по оценкам аналитиков Vesco Realty, до 70% занимает вторичное предложение и большая часть сделок проходит на вторичном рынке. Кроме того, у застройщиков высокобюджетных поселков, по ее данным, в основном остались участки без подряда в не самых удачных местах — остальное уже распродано. Тимур Сайфулдинов подтверждает мнение коллег: «Накопилось большое количество нерелизованного вторичного предложения, и это тормозит девелоперов». Пока эти запасы не уйдут с рынка, развивать новые проекты девелоперам будет неинтересно, подытоживает он.

Но пока что надежды на скорую реализацию вторичных излишков нет, ведь этот сегмент, по данным Point Estate, постоянно пополняется, и весьма активно. Только в прошлом году на рынок вышло около 700 объектов, обитаемы всего 3 тыс. И с тех пор ситуация не улучшилась — наоборот, многие люди уехали, не достроив дома или не отделав их. Соответственно, для них эта недвижимость превратилась в зависшую инвестицию, так что все эти люди — потенциальные продавцы.

И тем не менее практически все участники рынка в той или иной мере ждут хорошую весну и прогнозируют, что в целом этот год будет куда более «рабочий», чем предыдущие. Каждый из девелоперов, опрошенных «Ъ-Домом», заявляет о выходе одного-двух новых поселков в течение 2017 года. Но все это, конечно, состоится только при том условии, что общий макроэкономический тренд пойдет по восходящей — а в этом полной уверенности ни у кого нет.

Владимир Абакумов

ДОМЦЕНЫ

После субсидий

К началу 2017 года ставки по ипотеке приблизились к докризисному уровню и, по оценкам экспертов, составляют сейчас 12–12,5%. Правда, во многом этот результат обусловлен программой государственного субсидирования ипотеки на новостройки. Однако, уверены эксперты, завершение программы, по условиям которой выдано до 40% кредитов на жилье, не изменит динамики ставок. При благоприятной ситуации в экономике в 2017 году они продолжат снижаться.

— ипотека —

Продолжать не имеет смысла

С 1 января завершилась программа субсидирования ипотеки на приобретение жилья в новостройке, которая была основным драйвером начала восстановления, а затем и роста рынка с марта 2015 года. В начале февраля первый вице-премьер Игорь Шувалов сообщил, что правительство окончательно решило не продлевать программу. «При достаточной серьезной стабилизации на финансовом рынке, при той низкой инфляции, которую мы имеем по итогам 2016 года, правительство приняло решение, что продолжать эту программу мы не будем», — цитирует ТАСС слова из доклада Игоря Шувалова президенту.

О том, что программа выполнила свою функцию — поддержать строительный рынок и обеспечить гражданам возможность покупки нового жилья в период финансовой турбулентности, неоднократно говорили в Минстрое РФ. «Программа приносилаผล, когда ключевая ставка была 17%, что подняло ставку по ипотеке практически на заградительный уровень до 20%, — напоминает глава Минстроя Михаил Мень. — Сегодня средняя ставка опустилась до 12,5%, а значит, субсидирование по кризисным правилам не имеет смысла. При благоприятном развитии экономики мы за ипотеку «без допинга». По прогнозам АИЖК, мы можем выйти на 10% и ниже до конца 2017 года при благоприятном развитии событий».

Михаил Мень отмечает, что механизм субсидирования может быть использован при неблагоприятном развитии ситуации в экономике. «Если мы увидим турбулентность в экономике, мы снова включим механизм субсидирования», — говорит министр. — Мы не бросим отрасль в случае турбулентности в экономике. Мы стараемся поддерживать людей, приобретающих жилье».

К тому же завершение массового субсидирования новостроек не означает полного прекращения выда-

чи льготных кредитов. «В 2017 году продолжает действовать ряд госпрограмм поддержки приобретения жилья отдельными категориями населения», — напоминает заместитель начальника департамента розничных продуктов и процессов Газпромбанка Юлия Елсукова. — Это программы военной ипотеки, социальные кредиты для молодых семей, работников бюджетной сферы с предоставлением дотации заемщику и пониженными по сравнению с рыночными ставками».

Рынок справится

По данным участников рынка, текущий уровень ипотечных ставок составляет 12–12,5% годовых. Причем это рыночный уровень, который не обеспечивается действием госпрограммы. «Ставки на ипотеку сейчас равны максимальной ставке по программе с господдержкой», — утверждает начальник управления развития залоговых продуктов банка «Открытие» Анна Юдина. — Поэтому окончание действия программы не приведет к сокращению спроса. Рынок продолжает развиваться набырными темпами. Программа государственного субсидирования не выставляла каких-то специальных условий на недвижимость, за исключением максимальной суммы. Поэтому те квартиры, которые продавались по программе с госсубсидированием, сегодня продаются по стандартным программам ипотечного кредитования».

Программа ипотеки с господдержкой на приобретение квартир в строящихся домах или новостройках стартовала в марте 2015 года. Это была одна из антикризисных мер, рассчитанных на поддержку рынка и заемщика одновременно. Государство компенсировало банкам выпадающие доходы при выдаче кредитов под ставку сначала не выше 13%, а после коррекции программы — 12% годовых. Первоначально планировалось завершить ее 1 марта 2016 года, но решением правительства программа была продлена до 1 января 2017 года.



Эксперты считают, что прекращение субсидирования ставки не отразится на количестве выдаваемых кредитов

По данным Минфина РФ, за время действия программы в стране было выдано 513,24 тыс. кредитов на сумму 927,99 млрд руб. Программа стала одной из самых эффективных мер господдержки: за 11 месяцев 2016 года по ней было выдано около 40% ипотеки в стране. В 2015 году объем выдачи собственно ипотеки, по данным ЦБ, сократился на 33%, а за 11 месяцев 2016 года вырос на 31%.

Движение по инерции

Объективно оценить ситуацию на ипотечном рынке без учета действия госпрограммы пока невозможно, поскольку отдельные банки еще выдают такие кредиты. Это суды по заявкам, которые были одобрены в конце 2016 года. Как отмечают в КП «Управление гражданского строительства», это продлится до весны. «Окончание госпрограммы не привело к резкому изменению спроса, поскольку еще продолжают действовать решения банков, принятые в декабре 2016 года», — констатирует начальник коммерческого управления казенного предприятия «Управление гражданского строительства» Ирина Мишакина. — Как правило, положительное решение банков действует от двух до четырех месяцев». К тому же январь — традиционный слабый месяц в плане выдачи как во всех видах ипотеки, так и любых других кредитов: основные покупки граждан стараются совершить в конце года.

Тем не менее уже сейчас участники рынка уверены в том, что завершение госпрограммы не сильно повлияло на рынок строящегося жилья и новостроек. «Новые ставки в начале 2017 года показали в отдельных случаях даже снижение», — замечает Ирина Мишакина. — Средняя ставка на строящееся жилье в первом квартале 2017 года составила 11,5–12%. Не менее трети всех покупок квартир в строящихся домах и новостройках финансируется за счет ипотеки, и банкиры уверены, что ситуация не изменится в ближайшее время в связи с завершением госпрограммы. «Сегодня факт отмены ипотеки с господдержкой уже не так критичен, и я не думаю, что он уменьшит долю ипотечных сделок на рынке», — говорит первый заместитель генерального директора ЗАО «ДОН-Строй Инвест» Ирина Прачева.

Вторичный эффект

Завершение госпрограммы вернуло покупателя на рынок вторичной недвижимости. «В 2016 году спрос на квартиры в новостройках превышал спрос на недвижимость на вторичном рынке», — напоминает Анна Юдина. — Это связано с действием программы с господдержкой на приобретение квартир в новостройках. Вместе со снижением ставок на стандартные программы в конце 2016 года вырос спрос на ипотеку на вторичном рынке. В 2017 году условия программ сравнялись. Поэтому наблюдается сбаласированность спроса на квартиры в новостройках и на вторичном рынке».

Банкиры отмечают, что в первую очередь стоимость ипотеки будет зависеть от динамики ключевой ставки ЦБ. А ситуация в экономике и на финансовом рынке не располагает к серьезному удешевлению ипотеки. «Резкого снижения ставок по ипотеке в ближайшее время ожидать не приходится, тем более что ставки уже вплотную приблизились к докризисному уровню, а стоимость ресурсов на рынке остается достаточно высокой», — отмечает Юлия Елсукова.

Весь 2016 год ставки снижались, поскольку ЦБ последовательно опускал ключевую ставку. С 19 сентября ставка зафиксирована на отметке 10%, в начале февраля текущего года ЦБ решил сохранить ее на этом уровне. «Постепенного снижения ипотечных ставок по стандартным программам кредитования можно ожидать после того, как ЦБ РФ понизит ключевую ставку. Но до конца 2017 года это снижение вряд ли превысит 1,5 процентного пункта», — продолжает Юлия Елсукова. «Основным фактором, который будет определять уровень процентных ставок по ипотеке в 2017 году, будет динамика ключевой ставки», — согласен зампред правления Севергазбанка Сергей Тишко. — Есть все основания полагать, что ключевая ставка будет постепенно снижаться, соответственно, ставки по ипотеке к концу года также снизятся: по нашим прогнозам, ипотечные ставки будут находиться в диапазоне 11,5–12% годовых».

По наблюдениям застройщиков, сейчас уже без госпрограммы став-

ки остаются на низком уровне. «Сегодня банки могут предложить покупателю свои собственные ипотечные продукты, которые являются хорошей альтернативой программам с господдержкой», — говорит Ирина Прачева.

Что касается вторичного рынка, то с завершением госпрограммы эксперты прогнозируют достижение баланса спроса на оба вида ипотеки. «После завершения программы субсидирования ипотеки и выравнивания ценовых условий по ипотеке на приобретение жилья на первичном и вторичном рынках можно ожидать удержания сложившегося к концу 2016 года баланса между объемами сделок по «первичке» и «вторичке», — полагает Юлия Елсукова.

Снижение по акции

Оба вида ипотеки будут в дальнейшем находиться в состоянии равновесия спроса, серьезного изменения участника рынка не ожидают. «Объем выдачи ипотеки на покупку квартир на вторичном рынке будет выше, чем в 2016 году, но незначительно», — прогнозирует Сергей Тишко. — Динамика ставок по ипотеке на вторичном рынке будет соответствовать общей динамике ставок на ипотечном рынке. Одновременно доля ипотеки на вторичном рынке в общем портфеле вырастет».

Причем, признавая возможность снижения ставок, банкиры обращают внимание на то, что доступная заемщику сумма останется на текущем уровне или даже уменьшится. «Средняя величина кредита вряд ли увеличится: доходы населения не растут, а цены на недвижимость снижаться перестали», — добавляет Сергей Тишко.

К тому же после завершения госпрограммы на рынок новостроек стоимость кредитов не должна вырасти в том числе за счет специальных предложений банков и застройщиков, считают участники рынка. «В рамках акционных программ банков снижение ставок по сравнению со стандартными обычно составляет около 0,5 п/п, и пониженная ставка действует весь срок кредита», — указывает Юлия Елсукова. — Такие акционные программы могут распространяться как на новостройки, в том числе реализуемые отдельными застройщиками, так и на вторичное жилье. По совместным программам банков и застройщиков скидка к ставке может составлять 1–3 п/п и более, но предоставляется она, как правило, на первые один-три года кредита. Для заемщика такие спецпредложения — это реальная возможность уменьшить суммарный размер переплаты по ипотеке».

Елена Милованова

Квартира на море за миллион

— регионы —

Спад на региональных рынках жилой недвижимости позволил некоторым категориям покупателей приобрести те объекты, которые раньше ими не рассматривались. Девелоперы сложившейся ситуацией не очень довольны: чтобы поднимать цены даже по мере роста строительной готовности, нужны стабильная экономика, рост зарплат и дешевая ипотека, а до этого пока далеко. В то же время кризис, как это обычно и бывает, перекраивает привычные представления, обостряет конкуренцию и даже расширяет традиционные локации — а это уже скорее показатель роста, чем падения.

Бум за питерской чертой

В Петербурге, подводя итоги 2016 года, отмечают, что он был хорошим для покупателей: практически все застройщики предоставляли клиентам существенные скидки и предлагали много программ лояльности. Однако спрос в течение года распределялся крайне неравномерно, говорит руководитель аналитического центра «Нмаркет.ПРО» Екатерина Никандрова — например, исчез фактор сезонности, так называемое летнее затишье.

Что касается игроков рынка, то для большинства из них год оказался сложным, в том числе из-за строительного бума в Ленобласти, рассказывает Александр Свинолов, директор по развитию шведского застройщика Vopava в России. «Это было связано в том числе с налоговыми льготами, которые застройщикам предложило областное руководство», — объясняет он, добавляя, что при этом внутри КАД объемы вводимого и строящегося жилья не изменились.

Жестче высказывается Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мис»: «В 2016 году рынок продолжал двигаться по нисходящей, но уже с меньшей скоростью. Бизнес начал реструктурироваться». По его наблюдениям, за прошлый год еще больше покупателей переориентировались на экономсегмент, а бизнес-класс, который до кризиса начал расти, просел и практически полностью перешел в комфорт.

Без оглядки на блогеров

Инвесторы, наблюдая происходящее, с питерского рынка не ушли, даже наоборот — их становится больше. Правда, у частных инвесторов и крупных компаний совершенно разные стратегии и надежды. Институциональные инвесторы приобретают качественные объекты в черте города, очевидно рассчитывая на долгосрочный эффект. В проекте бизнес-класса Skundi Klabb на Петроградской стороне, которую застраивает Vopava, часть квартир приобрела финская компания SATO. Застройщик рассчитывает продолжить сотрудничество с этим партнером и в рамках возведения следующего жилого комплекса — Magnifika, строительство которого начнется в марте в Красногвардейском районе на берегу Охты.

Частные инвесторы, которые готовы вложиться в жилье, в отличие от компаний, такую роскошь позволить себе не могут и делают покупки помельче и подешевле. Интересно, что, несмотря на минорные фотопортреты блогеров, частные инвесторы верят в некоторые отдаленные районы и покупают квартиры, например, в Мурино — территориально это Ленинградская область, но рядом станция метро «Деяткино». «Такие объекты приобретают, чтобы в дальнейшем сдавать их в аренду», — считает Александр Свинолов, компания которого именно в этом месте строит ЖК «Эланд»: доля инвестиционных покупок в нем довольно высока, несмотря на то что застройщик такую задачу не ставит.

Эти данные косвенно подтверждает Екатерина Никандрова, которая говорит, что доля сделок за чертой Санкт-Петербурга за год увеличилась на 4–5%. При этом за КАД покупают квартиры, меньше по площади — например, спрос в текущем январе показал увеличение доли покупок в сегменте малогабаритных квартир-студий от 17 до 27 кв. м, а спрос на трехкомнатные квартиры снизился.

Они из Краснодара

Девелоперы, застраивающие Ростов-на-Дону, понадеялись на стабилизацию и положительную ценовую динамику, однако настроение им подпортил приход на рынок новых игроков — соседей по Южному феде-

ральному округу. «В последнее время значимые инвестиции на рынок делеопемента в Ростове-на-Дону имеют краснодарское происхождение», — рассказывает Андрей Шумев, генеральный директор «ЮИТ Дон». — В 2016 году начато строительство нескольких крупных инвестиционных проектов». Но мало того, что произошло увеличение объемов предложения, так еще и стратегия застройщиков из региона, где цены ниже ростовских, не дает теперь оснований говорить о витке подорожания.

Более оптимистично на этот счет высказываются генеральный директор компании «Магистрат-Дон» (входит в ГК «Патриот») Варвара Ротмистровская: «Ростов-на-Дону — перспективный город для делеопемента. Вопервых, это миллионник. Во-вторых, средний уровень цен позволяет застройщикам получать достаточную прибыль от продаж». Что же касается конкуренции, то она здесь по сравнению с родными городами новых девелоперов ниже, в то время как спрос на жилье экономкласса по-прежнему до конца не удовлетворен.

Интересно, что ценообразование на ростовском рынке новостроек в сегменте масс-маркет в 2016 году кардинально отличалось от того, что происходило годом ранее. «Застройщики, которые давно работают в городе и уже обеспечили себе стабильный спрос, акции и скидки практически не предлагали», — говорит Варвара Ротмистровская. — В 2015 году количество скидок и распродаж под 0% годовых было значительно больше».

Средняя цена в массовом сегменте держалась на уровне 45 тыс. руб. за 1 кв. м, повышаясь только по мере роста готовности объекта. Однако в течение года выходили новые проекты с ценами («на котловане» ниже среднерыночных, так что рост цен компенсировался притоком новых предложений».

Инвесторам нужен дефицит

Темпы продаж в новостройках пока остались на уровне 2015 года, замечает Андрей Шумев, и если в будущем они вырастут, то значительно, ведь пока для этого нет предпосылок. «На повышение покупательской способности могут повлиять существенное снижение процентной ставки по ипотечному кре-

дитованию и, как следствие, увеличение объема ипотечных сделок», — заявляет он.

Доля инвестиционных покупок в Ростове-на-Дону на докризисный уровень еще не вернулась, считают в компании «Магистрат-Дон». И для того чтобы доля инвестиционных покупок достигла хотя бы 20% от общего объема продаж, необходимы существенный дефицит предложения и высокий спрос со стороны вторичного рынка, который до сих пор не восстановился. Кроме того, по данным аналитиков компании, в последнее время просел рынок аренды, на который обычно рассчитывают частные инвесторы, поэтому говорить о высокой доходности ренты как минимум преждевременно.

Пока же интерес покупателей сосредоточен в основном на «однушках» и «двушках», расположенных на средних этажах — с точки зрения продаж в жилом комплексе «Французский квартал», который строится в Левенцовском районе, сообщает Варвара Ротмистровская. Такие же данные предоставляет и «ЮИТ Дон» — правда, здесь еще добавляют, что, поскольку многие застройщики замедлили темпы строительства, клиенты предпочитают совершать покупки квартир в уже сданных или близких к завершению домах. А кроме того, по наблюдениям Андрея Шумеева, постепенно формируется отложенный спрос со стороны покупателей, которые ждут снижения ипотечных ставок.

В ожидании конкурентов

В двух основных курортных регионах России тоже явно обозначился тренд на покупку готового жилья, причем с отделкой, но здесь это вызвано уже другими факторами — преимущественно инвестиционного характера. «Подвлияющее большинство наших покупателей — более 80% — хотя бы отчасти являются инвесторами, ведь речь идет о курортной недвижимости», — говорит Ольга Гусева, заместитель директора по развитию УК «Фонд Юг», застраивающей объекты в Анапе. — Если не в первый год, то в последующие, как правило, практически все собственники начинают сдавать приобретенные квартиры в аренду».

Квартиры в «Резиденции Утриш», которую компания уже сдала в эксплуатацию,

продаются с полной отделкой, и, чтобы начать получать доход от аренды, владельцам остается только обставить их и оснастить техникой. Минимальный порог входа при этом составит 2,1 млн руб., а окупится такая квартира ориентировочно за три года — если, конечно, внутренний туризм продолжит развиваться».

Интересно, что у других застройщиков на Черноморском побережье цены ниже — от 45 тыс. до 60 тыс. руб. за 1 кв. м, то есть квартиру на черноморском побережье можно купить за 1 млн руб. Правда, как утверждает Ольга Гусева, на объектах ее компании от старта строительства до завершения проекта рост цены был значительным, а у конкурентов он не превышал 5–7%. Впрочем, она не исключает того, что если в Анапе начнут массово появляться конкуренты с качественными проектами, то ситуация изменится и динамика роста цены будет уменьшаться».

Ставка на мост

Инвестирование идет и в новые крымские объекты, отмечает Наталья Зубова, директор по маркетингу резиденции «Дипломат». По ее данным, объем спроса на первичном рынке элитной недвижимости полуострова по итогам прошлого года продемонстрировал рост более чем на 30%. При этом, говорит она, стоимость элитных объектов после присоединения Крыма к Российской Федерации практически не изменилась. «Прирост цен за 2016 год составил около 5%», — уточняет эксперт.

Некоторые покупатели инвестируют в новостройки бизнес- и экономклассов, чтобы впоследствии сдавать это жилье в аренду. Пример — строящийся комплекс «Ялта Плаза» в центре Ялты, который даже позиционируется как инвестпроект. Однако пока наибольшая доля сделок совершается в сегменте готового жилья, преимущественно с отделкой.

Если в 2018 году состоится ожидаемый ввод в эксплуатацию Керченского моста, то цены на недвижимость вырастут, уверена Наталья Зубова. В ее компании прогнозируют рост первичного рынка жилой недвижимости в регионе на 10–30% в зависимости от класса еще до конца текущего года.

Марта Савенко

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Земля замедленного действия

— сектор рынка —

С13 Поэтому в глазах покупателя, мыслящего категорией общего бюджета приобретения, нынешняя ситуация выглядит по-прежнему чрезвычайно привлекательной. Что касается цен в денежном выражении, их разброс по-прежнему колоссальный. По словам генерального директора компании RDI Group Владимира Комара, расценки за сотку находятся в диапазоне от 19,9 тыс. руб. в Серпуховском районе до 9,22 млн руб. в Одинцовском районе в окрестностях Рублево-Успенского шоссе.

Но можно найти и дешевле — все зависит от специфики расположения, концепции развития территории и аппетитов застройщика. Скажем, в компании «Красивая земля», много лет являющейся одним из лидеров по выводу на рынок поселков без подряда и сейчас на территории Московской области осуществляющей продажи в 30 проектах, минимальные цены составляют 19 тыс. руб. за сотку. Столько просят за землю в поселках «Степановское-3» (60 км от МКАД по Новорязанскому шоссе) и «Изумрудное озеро» (100 км от МКАД по Минскому шоссе). Правда, если в первом выбор вариантов с таким ценником довольно внушительный, то во втором в наличии лишь единственный участок площадью 23 сотки, цены же остальных — до 50 тыс. руб. за сотку. При этом самое дорогое предложение от той же компании — в поселке «Дворянское гнездо» (17 км от МКАД по Ярославскому шоссе). В нем сотка земли обойдется уже в 272–377 тыс. руб. (в самом маленьком участке 6 соток) плюс 550 тыс. руб. будет стоить подключение коммуникаций — электричества и газа. Впрочем, для «Красивой земли» такой проект скорее исключение, чем правило.

Девелоперы, специализирующиеся на более удачных и привлекательных локациях, тоже умеют держать цены на разумном уровне. К таким можно отнести, например, проекты компании Kaskad Family, которая сейчас осуществляет продажи в шести поселках на Каширском, Дмитровском и Новорижском шоссе. Минимальный бюджет покупки — в «Дмитрограде» (59 км от МКАД по Дмитровскому шоссе), составляющий 400 тыс. руб. за 8 соток, и в поселке «Зыковский уезд» (62 км от МКАД по Новорижскому шоссе), где самый дешевый участок площадью 10 соток можно приобрести за 810 тыс. руб. Что в переводе в относительные цены превращается в совсем приятные 50–81 тыс. руб. за сотку.

Элитный надел

По мере приближения к Москве цены, разумеется, растут. Например, у компании «Абсолют Недвижимость» сейчас в продаже пять поселков без подряда, расположенных в зоне до 30-километровой удаленности от МКАД по Калужскому, Ленинградскому и Егорьевскому шоссе, а заявленные застройщиком минимальные относительные цены располагаются в пределах 391–661 тыс. руб. за сотку. При этом сами участки по нынешним меркам довольно большие — 10–23 сотки. Поэтому абсолютные суммы превращаются уже в 4–5 млн руб. и более. Правда, одновременно предлагаются и скидки в 0,5–1 млн руб., так что покупка может обойтись несколько дешевле. У компании RDI сейчас в реализации лишь один поселок с участками без подряда — «Природный парк Каменка», расположенный в 25 км от МКАД по Киевскому шоссе. Диапазон цен в нем — от 4 млн руб. за участок 11 соток до 13 млн руб. за 35 соток. Ценник обосновывается тем,



Недостроенные дома — самый неликвидный продукт на вторичном рынке. Проще продать готовый коттедж или голую землю

что располагается поселок на территории Новой Москвы и основная масса участков в нем уже продана: осталось лишь 12 предложений.

В элитном сегменте беспорядный рекордсмен — это поселок «Раздоры», который называют одним из самых успешных проектов в своем классе. Главная причина, по словам генерального директора компании Point Estate Тимура Сайфулдинова, — в удачной локации. Находясь на Рублево-Успенском шоссе, он располагается до Жукотки, то есть до первого светофора. Поэтому проблемы транспортной доступности самой золотой трассы Подмосковья его не касаются: точки, где регулярно перекрывают дорогу для проезда кортежей, находятся дальше в сторону области. По этому параметру конкурентов у поселка практически нет, отсюда и довольно активные продажи. Более того, он чуть ли не единственный на загородном рынке, кто по-прежнему может позволить себе номинировать цены в долларах. На момент начала продаж они составляли \$90 тыс. за сотку.

Структура продаж в элитной загородке примерно такая же, как и на загородном рынке в целом. По данным Point Estate, около 50% сделок приходится на участки без подряда, а за прошлый год было реализовано око-

ло 400 лотов. Отличие лишь в природе новых предложений. Чистые новинки здесь не появляются уже несколько лет (обещанный в этом году новый проект в Борках не в счет: там будут лишь таунхаусы «под ключ»), а пополнение первичных участков без подряда происходит только за счет новых очередей ранее вышедших проектов. Например, на Рублевке это третья очередь уже упомянутых «Раздоров» и новая прирезка к поселку «Николино». В основном же в экспозиции находятся остатки непроданных участков давно существующих поселков. Скажем, на Новой Риге это Crystal Istra, «Ренессанс парк» и другие. Что касается средних цен предложений элитных участков, то на Рублево-Успенском шоссе они составляют 4,4 млн руб. за сотку, на Ильинском — 4 млн руб., на Новорижском — 2,2 млн руб.

Непродажная история

Часть предложений, приобретенных как участки без подряда, со временем выходит на вторичный рынок. Около 50% из них продаются в том же виде, что и покупались, то есть как голая земля. Примерно 30–40% продаются вместе с объектами разной степени строительной готовности: от одного фундамента до коттеджа под чистовую отделку. А остаток составляют дома «под ключ». Продать такие объекты по ценам, устраивающим владельцев, крайне сложно, причем у каждой группы предложений свои трудности.

Участки в чистом виде начинают конкурировать с аналогичными предложениями от застройщика, которые в том или ином количестве обычно продолжают присутствовать в любом поселке. Но конкурировать им сложно. На первичном рынке девелоперы заинтересованы в быстрой продаже участков, потому что у них проект разваливается без денежного потока, и готовы пересматривать цены, а вторичные продавцы могут держать участки годами, не снижая требуемой планки, — говорит Дмитрий Таганов. — По факту так и происходит. Единственное, чем частные собственники могут привлечь внимание к своим вариантам, — более удачное расположение участков. Очевидно, что именно такие предложения в поселках раскупались быстрее всего, а то, что осталось еще не распроданным, не самое ликвидное. Однако девелоперы такие преимущества легко сводят к нулю всей той же ценой. «В понимании нового покупателя ликвидный участок от неликвидного может в цене отличаться на 30%, но не в два раза и более», — поясняет этот принцип Тимур Сайфулдинов. В итоге некогда приобретенные участки продаются еще медленнее, чем представленные на первичном рынке, а если и реализуются быстро, то с существенным дисконтом. То есть с убытком для владельца.

С участками, где были сделаны вложения в строительство и объект доведен до стадии чистовой отдел-

ки, еще сложнее. «Допустим, участок в поселке приобретался за 1,5 млн руб., затем строился дом, предположим, за 3–3,5 млн руб., — рассуждает Дмитрий Иванов. — С учетом желания продавца получить определенную прибыль такой дом выставлется на продажу за 6–6,5 млн руб., в то время как на рынке цена аналогичного объекта не превышает 4 млн руб. В этом случае о прибыли речь, конечно же, не идет, да и вообще дом дороже 3–3,2 млн руб. очень сложно продать, потому что предложение многократно превышает спрос». Эту же проблему можно экстраполировать и на более дорогие сегменты рынка: с поправкой на цены суть та же.

Еще более проблемное предложение — земельный участок с недостроенной коробкой дома. «Потребитель хочет либо совсем готовый продукт, либо пустой участок, где он сможет реализовать свои буйные фантазии о доме мечты, но никак не достраивать фантазии кого-то другого, — рассказывает руководитель департамента загородной недвижимости компании Vesco Realty Евгения Панова. — Поэтому продать участок с недостроенным домом или фундаментом — дело очень непростое, и, пожалуй, единственным способом будет существенный демпинг. Такой участок будет стоить заметно дешевле аналогичного участка без недостроя. Так что своим продавцам мы всегда советуем найти средства довести коттедж хотя бы до крыши».

И, наконец, у домов «под ключ» — а они сейчас вторые по уровню спроса после участков без подряда — свои тараканы. Дело в том, что в большинстве случаев они возводились несколько лет назад, когда представления рынка о правильных габаритах и компоновке помещений были иными, чем сейчас. Разумными размерами дома тогда считались такие, что сейчас кажутся заоблачно большими. В итоге продаются они со скрипом и опять же, как правило, с убытком для продавца. В лучшем случае, если повезло с расположением, удастся заработать 5–7%, но едва ли больше. А это

ниже доходности депозитов, так что овчинка точно не стоит выделки.

Для себя, не для «того парня»

Между тем бывшие участки без подряда, некогда приобретенные у девелоперов, продолжают пополнять вторичный рынок. Зачем их выставляют на продажу, если заработать на сделке вряд ли удастся? Причина в затратах на содержание. «И это даже не налоги на землю — во всяком случае, в поселках экономкласса с небольшой нарезкой, которые строятся на землях сельхозназначения (а таких большинство на рынке), налоговая нагрузка не так велика, — поясняет Дмитрий Таганов. — Она составляет 0,3–0,5% от кадастровой стоимости, и, как правило, для ежегодного платежа это не очень много. Иное дело — затраты ежемесячные, эксплуатационные, которые взимают владельцы поселка за вывоз мусора, уборку территории и проч. Даже в самых недорогих поселках они могут достигать до 10 тыс. руб. в месяц. Для тех, кто повелся на дешевизну земли, но не знает, что с ней теперь делать, это приличная сумма».

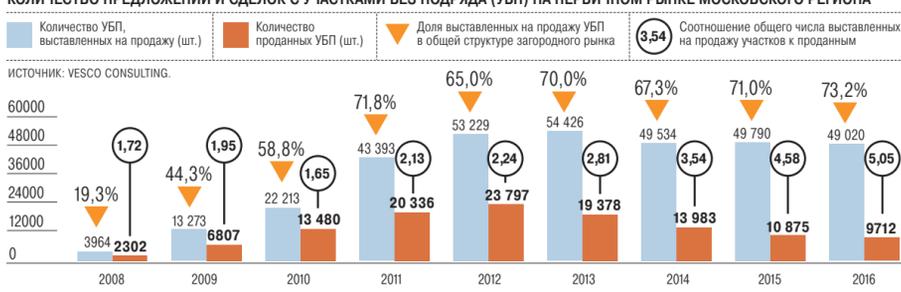
В элитном сегменте мотив примерно тот же, просто расходы на содержание объекта иные, особенно если это уже не просто участок, а построенный на нем дом. Часть владельцев таких домов проводит в России не более трех-четырех месяцев в год, приезжая сюда «на заработки», а остальное время живет за рубежом. Получается, что большую часть года они оплачивают проживание в своих домах обслуживающего персонала, а это неразумно. Куда логичнее дом продать, а вместо него приобрести менее затратные в эксплуатации квартиры или апартаменты в загородной зоне Подмосковья. При таком подходе задача сводится к тому, чтобы просто продать, и она как раз имеет решение. Но не несет в себе прибыли.

Если на большинство нынешних вторичных предложений собственникам заработать не удастся, быть может, это получится у тех, кто приобретает участки без подряда лишь сейчас и сможет избежать ошибки нынешних продавцов, не строя домов-гигантов и не вкладывая в них огромных денег? К сожалению, и это почти нереально. «Несмотря на сложную ситуацию на загородном рынке, себестоимость строительства, которая в 2009–2010 годах было подскочила, сейчас устойчиво растет, — рассказывает Тимур Сайфулдинов. — Во-первых, строителей стало существенно меньше из-за уменьшения спроса, а у тех, что остались, расценки на работы увеличились. Во-вторых, строительные материалы не дешевеют, даже когда курс валюты падает, они все равно дорожают. То же самое касается затрат на перевозки и дополнительные услуги, сопутствующие строительству. В итоге дом окажется очень дорогим, а причин, по которым в ближайшее время спрос мог сместиться в сторону более капитальных предложений, не наблюдается».

Таким образом, частным инвесторам в ближайшей перспективе возвращаться на загородный рынок незачем. Зато покупателям, которые думают не о будущей возможной прибыли, а о доме для личного проживания, раздолье. Несмотря на то что новые поселки появляются в Подмосковье сейчас нечасто, предложений масса, выбирать есть из чего, а «входной билет» в любой загородный сегмент по-прежнему остается на невысоком уровне. Чем не повод задуматься о жизни вне загазованной Москвы?

Наталья Павлова-Каткова

КОЛИЧЕСТВО ПРЕДЛОЖЕНИЙ И СДЕЛОК С УЧАСТКАМИ БЕЗ ПОДРЯДА (УБП) НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА



КАЖДЫЙ ДОМ — ШЕДЕВР!

ЗИЛАРТ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС АРТ-КЛАССА

КВАРТИРЫ

ОТ 167 000 Р/М²

(495) 228 22 88

РЕКЛАМА ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР, ОБЪЕКТ-М». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ РАЗМЕЩЕНА НА САЙТЕ LSR.VEST-M.RU. КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР ОГРАНИЧЕНО.

ДОМ проекты

Усадьба на высоте

Элитный загородный проект всегда предполагает индивидуальность. «О чем этот поселок?» — такой вопрос возникает в первую очередь. Поселок «Покровское-Рубцово», расположенный на 38-м км Новорижского шоссе, предоставляет возможность настоящего усадебного образа жизни. И при этом здесь можно приобрести полностью готовое домовладение.



— элита —

Ландшафт позапрошлого века

Казалось бы, современный загородный рынок предоставляет ничем не ограниченные возможности на любой вкус: площади — от са크раментальных 6 соток до целых гектаров, окружение — лесное или «большой воды», архитектура — от классики до хай-тека. Однако есть целый сектор рынка, который в принципе отсутствует у нас, а к примеру, в Европе пользуется большим спросом. Я имею в виду рынок старинных домов и усадеб.

Например, в окрестностях Лондона вы легко найдете выставленный на продажу особняк XVIII века, сохранивший свой первоначальный облик. Да еще и с беседкой, в которой пила чай королева Виктория, и прудиком, в котором утопилась вдова хозяина, погибшего в сражении при Ватерлоо. Подобные легенды — обязательный элемент риэлторских буклетов. Конечно, по большей части это выдумки, но все-таки жилой дом, который столетиями не менял своего профиля, наделен особенным очарованием.

Конечно, и в Подмосковье при желании можно купить бывшую барскую усадьбу, отреставрировать по своему вкусу и зажить на широкую ногу. Но ключевое слово здесь «бывшая». У нас барские усадьбы если и сохранились, то почти столетие использовались не по назначению и, соответственно, свой первоначальный облик безнадежно утратили.

Впрочем, есть и исключения из этого правила, хотя бы частичные. Остались еще редкие оазисы, в которых с давних времен сохранился хотя бы ландшафтный дизайн. Как правило, такое случалось, когда в бывших усадьбах располагались санатории, дома отдыха, детские лагеря. Если, конечно, повезло и ландшафт оставили в первозданном виде.

Именно на такой сохранившейся с позапрошлого века территории

на берегу речки Малая Истра компания «Газпромбанк-Инвест», дочерней структурой крупнейшего банка страны, построен коттеджный поселок «Покровское-Рубцово».

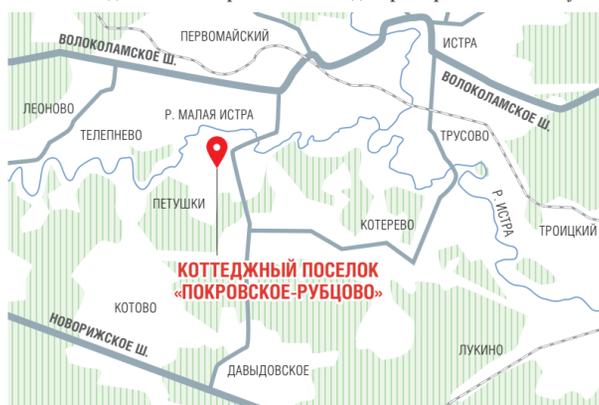
Рельеф местности

Вообще-то история этой усадьбы началась еще с XVI века, когда ей владели дворянский род Нащокиных. А в начале XIX века при новых хозяевах Голохвастовых сложился парковый ансамбль на высоком берегу Истры. Позднее, когда усадьбу приобрел промышленник Савва Морозов, барский дом был перестроен по проекту знаменитого архитектора Шехтеля.

В советское время здесь располагался пионерлагерь. Парковый ансамбль сохранился почти без изменений, а вот дом оказался практиче-

ски разрушенным. Такой была ситуация около десяти лет назад, когда здесь только планировалось строительство коттеджного поселка элитного уровня.

Что ж, давайте посмотрим, что представляет собой «Покровское-Рубцово» сейчас. Сразу после въездной группы и КПП мы оказываемся в парке с вековыми липами и елями. По аллее проходим к прямоугольному рукотворному пруду с живописным островком посередине. Рядом с ним видим уже полностью отреставрированный дом — в том виде, какой придал ему Шехтель. Концепцией поселка предусмотрено создание центра здоровья под управлением крупной европейской сети. Вероятно, здание усадьбы станет его частью, возможно также открытием здесь ресторана. В любом случае



КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «ПОКРОВСКОЕ-РУБЦОВО»

Местоположение:	Новорижское ш., 38-й км
Общая площадь (га):	42
Площадь парковых зон (га):	7
Количество готовых домовладений:	42
Количество участков с подрядом:	28
Площадь домов (кв. м):	450–1000
Площадь участков (соток):	21–67
Инфраструктура:	КПП, ресторан, детские и спортивные площадки, центр здоровья
Цена домовладения (млн руб.):	60–148
Цена участков с подрядом (млн руб./сотка.):	1,5
Застройщик и продавец:	ООО «Газпромбанк-Инвест»



дом с берегом Малой Истры. Здесь владелец может сделать при желании или живописную дорожку-лестницу, спускающуюся к реке, или террасу в окружении сосновых крон. Впрочем, и сами дома имеют большие площади террас и балконов, что соответствует природному окружению.

Ну а для тех, кто предпочитает строить дом по собственному плану, на территории поселка выделены две большие зоны участков с подрядом. Они не пересекаются с уже готовой застройкой, так что новое строительство не помешает обитателям поселка. Конечно, дома на этих участках должны соответствовать общему архитектурному облику поселка. Здесь нельзя будет построить «берендееву избушку» или трехэтажный замок с колоннами и башенками. А вот все, что касается планировки и организации пространства, оставлено на выбор владельца.

Усадебный образ жизни

«Покровское-Рубцово» — это, безусловно, индивидуальный продукт на загородном рынке. Он находится, скажем так, на границе ближнего Подмосковья: 38 км от МКАД по Новорижскому шоссе. Такое местоположение предполагает и возможность постоянного проживания, и использование дома как ближней дачи, места сезонного отдыха. Кстати, совсем недалеко Истринское водохранилище, Новоиерусалимский монастырь, так что отдыхать здесь можно с пользой для души и тела. А для семей с детьми, которые решат жить здесь постоянно, важно то, что на Новорижском шоссе создана хорошая образовательная инфраструктура, здесь несколько гимназий и лицеев, дорога до которых на автомобиле займет не более получаса.

Безусловное достоинство поселка — приватность и природное окружение, которое создает особую «усадебную» атмосферу. В самом ближнем Подмосковье, пожалуй, таких мест уже практически не осталось. Город неумолимо наступает на пригороды, внедряется в них масштабной застройкой — в лучшем случае малоэтажной, а порой и настоящими городскими кварталами. Первые километры того же Новорижского шоссе уже сейчас напоминают городской проспект, а не загородную трассу.

В этом смысле поселок «Покровское-Рубцово», расположенный в отдалении от какой-либо предполагаемой застройки, представляет собой настоящий оазис спокойной загородной жизни.

Михаил Полинин

шехтелевский особняк будет отдан в пользование жителям поселка.

А парковая зона продолжается и за зданием усадьбы: она занимает весь склон холма. Если перевести описание на сухой язык цифр, то получается следующее: из 42 га, на которых располагается «Покровское-Рубцово», 7 га заняты парком. И это не считая того, что и вся застроенная часть поселка находится в парково-лесной зоне.

Еще одна особенность поселка: он расположен на холме на высоком берегу Малой Истры, со сложным рельефом и перепадами высот до 20 м. Домовладения зонированы таким образом, что можно выбрать или «высотный» участок на склоне холма, или находящийся на «плато» — с панорамными видами на сам поселок и его окрестности, или «низинный» — ровный и функциональный. Существует, пожалуй, только одно ограничение в выборе: «только», не засаженных деревьями участки здесь нет. Таково наследие усадебного прошлого.

Линия современности

Продолжим о возможностях. Покупатели дорогого загородного жилья делятся на тех, кто предпочитает поселиться в уже готовое домовладение, и тех, кто хочет самостоятельно спланировать и построить дом своей мечты. Кстати, еще семь-восемь лет назад, до прошлого кризиса, готовых домов на рынке почти не было. В условиях повышенного спроса девелоперам поселков с подрядом было выгодно строить под конкретного клиента, после приобретения

участка. В этом смысле загородный рынок не отличался от городского многоквартирного: сначала оплата — потом минимум год ожидания того момента, когда можно приступить к отделке своего жилища.

С тех пор изменились и рыночные реалии, и принципы работы загородных девелоперов: многие начали строить по мастер-планам и предлагать покупателю готовые дома. Но и сейчас можно по пальцам пересчитать элитные поселки, где строительство полностью закончено, а покупателям готовых домов не придется жить по соседству с продолжающейся стройкой. «Покровское-Рубцово» — один из таких немногих. Здесь полностью готовы все 42 дома, предусмотренных мастер-планом застройщика — компанией «Газпромбанк-Инвест».

Дома площадью от 450 до 1000 кв. м выполнены в современном стиле по проекту Архитектурного бюро Асадова, с красными или светлыми фасадами, частично отделанными лиственницей, с черепичными крышами и большой площадью остекления, что логично для поселка с отличными видовыми характеристиками.

Вы не увидите здесь ровных рядов однотипных строений. Линии застройки повторяют сложный рельеф холма, и при этом располагаются таким образом, чтобы обеспечить приватность и лучшие виды каждому домовладению. Участки здесь от 22 до 67 соток и при этом, как мы говорили, утопающие в зелени. А некоторые из них включают настоящие лесные заросли ря-

IV ОЧЕРЕДЬ СКОРО В ПРОДАЖЕ!

www.botsad.life

(495) 641 35 35

*LIFE / ЖИЗНЬ. ЗАСТРОЙЩИК ООО «ДК «ПИОНЕР». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ: WWW.BOTSAD.LIFE

ДОМ проекты

Квартал в стиле эко

Квартальная застройка — безусловный плюс для жителей по сравнению с так называемой точечной. Ведь одновременно с новым объемом жилья строится и расширяется социальная инфраструктура. Минус, пожалуй, только один: длительный период строительства и появление новых очередей под окнами уже заселенных домов. Зато приобретение квартиры в самой последней очереди жилого квартала исключает и это неудобство.

— комфорт-класс —

Окончание следует

Жилой квартал «LIFE-Митинская» на Пятницком шоссе от компании «Пioneer» давно построен, заселен и живет своей жизнью. Проект «LIFE-Митинская ECOPARK» фактически является его продолжением, а новый корпус «LIFE-Митинская PARKSIDE» станет логическим завершением застройки большого участка между Пятницким шоссе, Митинской улицей, 1-м и 2-м Митинскими переулками. Три из четырех 25-этажных монолитных зданий уже полностью готовы, включая внутреннюю отделку, а последний корпус, расположенный рядом с апарт-отелем YES от того же застройщика, в активной стадии строительства и будет закончен к концу года.

Вообще-то, говоря о сроках строительства, принято употреблять более осторожные формулировки: «планируется закончить», «должен быть закончен». Так же осторожно, если не сказать настороженно, обычно и потенциальные покупатели относятся к строящимся объектам. Но в данном случае, пожалуй, осторожность излишня. На то есть две причины. Во-первых, весь этот комплекс из двух кварталов, включающий школу, детский сад, торговый центр, надземную парковку, уже построен более чем на 80%. Практика показывает, что в таких случаях не то что заморозки, но даже задержки сдачи оставшихся объемов не происходит. А во-вторых, жилые комплексы с приставкой LIFE — это фактически сетевой продукт: общая площадь таких объектов, построенных в Москве компанией «Пioneer», составляет более 500 тыс. кв. м. Технология строительства отработана годами, и трудно представить себе,



бе, что эта машина может дать неожиданный сбой. Поэтому квартиры в строящемся третьем корпусе пользуются таким же спросом, как и в готовых первом и втором.

Экологическая приставка

Действительно, почему ECOPARK? По нескольким причинам. В 100 м от жилых корпусов, прямо за Митинской улицей, начинается ландшафтный парк — не очень большой, но, пожалуй, самый уютный в

этой части Москвы. Здесь проложены беговые и прогулочные дорожки с искусственной подсветкой, на берегу Большого Пинягинского пруда — травяные и песчаные пляжи, есть лодочная станция и места для рыбалки. Из большинства квартир открываются виды на ландшафтный парк, а с верхних этажей — и на всю западную часть ближнего Подмосковья. Впрочем, из окон, обращенных в другую сторону, виден Новогорский парк, больше напоминающий лес.

Внутренняя часть жилого квартала тоже отвечает всем экологическим нормам. Просторный прямоугольный двор озеленен и закрыт для въезда автомобилей. В центре — травяные и песчаные пляжи, есть лодочная станция и места для рыбалки. Из большинства квартир открываются виды на ландшафтный парк, а с верхних этажей — и на всю западную часть ближнего Подмосковья. Впрочем, из окон, обращенных в другую сторону, виден Новогорский парк, больше напоминающий лес.

Шаговая доступность

Замкадное расположение с лихвой компенсируется наличием поблизости метро. До станции «Митино» пять-семь минут пешеходным шагом, соответственно, дорога до центра столицы займет не более 40 минут. Для тех, кто, несмотря на все усилия городских властей, предпочитает автомобили, прямо рядом выезды на Пятницкое и Путиловское шоссе, в 2 км — Волоколамка и МКАД.

Предусмотрены и вместительные наземные парковки. Один гаражный комплекс на 1370 мест уже построен и действует (там можно приобрести машиноместо по цене от 250 тыс. руб.), второй — на 440 мест — достраивается. Причем находятся они в нескольких минутах ходьбы даже от самых дальних подъездов.

Район Митино — один из самых благополучных в Москве с точки зрения насыщенности социальной инфраструктурой. По соседству с «LIFE-Митинская ECOPARK» — школа, детский сад, детская поликлиника, торговые центры, отделения банков. Но также создается и собственная инфраструктура. Как мы уже сказали, во дворе квартала построен и уже работает детский сад. На территории «LIFE-Митинская», то есть в соседнем дворе, заканчивается строительство новой школы, которая начнет работать со следующего учебного года. А рядом с жилыми корпусами строится физкультурно-оздоровительный комплекс, рассчитанный на 700 посетителей в сутки. Здесь будут работать в том числе и детские секции. Комплекс соединен с жилыми домами пешеходными маршрутами, чтобы дети могли самостоятельно добираться на тренировки. ФОК будет полностью построен летом текущего года.

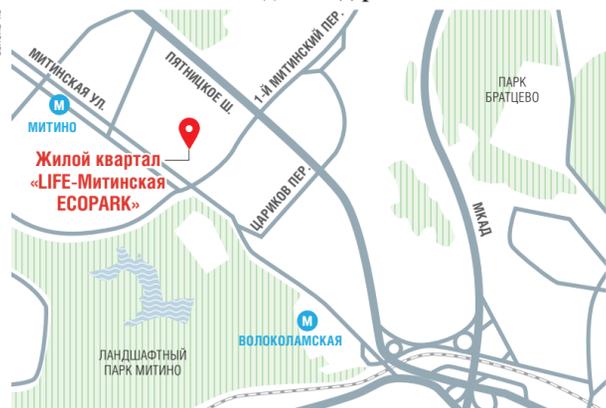
Кроме того, первые этажи отведены под коммерческие помещения: магазины, салоны красоты, бытовые службы, медицинские и детские центры.

Отделка включена

Ценовой уровень квартир в «LIFE-Митинская ECOPARK» вполне укладывается в рамки качественного комфорт-класса. «Входной билет» — от 7,13 млн руб., это стоимость однокомнатной квартиры площадью 42 кв. м. Двухкомнатную квартиру площадью 70 кв. м в строящемся третьем корпусе можно приобрести за 12 млн руб. Просторная «трешка» (100 кв. м) будет стоить от 15,1 млн руб. Во всех трех-четырёхкомнатных квартирах (и в некоторых двухкомнатных) запланировано по два санузла.

При этом надо иметь в виду, что в стоимость уже включены полная отделка, качественная сантехника и встроенные кухни со всем необходимым оборудованием. Есть базовые варианты отделки в двух стилях — классическом и современном, в темном и светлом вариантах. Однако при желании, покупая квартиру на стадии строительства, можно заказать индивидуальный проект с различными цветами и отделочными материалами. Например, выбрать плитку из эксклюзивных коллекций, подобрать сантехнику по своему вкусу, установить теплые полы и даже поменять планировку квартиры в соответствии со своими потребностями.

Дарья Фоменко



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «LIFE-МИТИНСКАЯ ECOPARK»

Местоположение: ул. Митинская, д. 28
 Площадь застройки (га): 7,5
 Количество корпусов: 3
 Высотность: 25 этажей
 Количество квартир: 1959
 Площадь квартир (кв. м): 38,8–117,2
 Инфраструктура: детский сад (300 мест), школа (550 мест), наземный паркинг, физкультурно-оздоровительный комплекс, магазины, салоны красоты, сервисы на первых этажах
 Цена (млн руб.): 7,13–20,6
 Срок окончания строительства: четвертый квартал 2017 года
 Застройщик и продавец: АО «Инвестиционная компания «Гринкс»



ДОМ проекты

Окна большого роста

Жилой комплекс под названием «Маяковский», конечно же, обязан быть высотным и возвышаться над окружающей застройкой. Три башни от компании Tekta Group в скором времени станут новой архитектурной доминантой района Водного стадиона. При этом застройщик обещает сделать их не только броскими и заметными, но и удобными для жизни.

— бизнес-класс —

Район бизнес-класса

Если мы составим карту престижности московских районов, то обнаружим, что цена и популярность каждого из них не напрямую коррелируются расстоянием от центра. Например, в восточном или юго-восточном направлении «отдаленные районы» начинаются сразу за Третьим кольцом. А вот станции метро «Юго-Западная» или «Речной вокзал» вряд ли кто-то так назовет, даром что они конечные. Здесь сформировались собственные «центры престижности». По разным причинам. На юго-западе столицы — лучшие учебные заведения, на севере — канал имени Москвы, речной порт, парковые зоны. Поэтому здесь традиционно строятся жилые комплексы бизнес-класса.

К этому разряду относится и новый проект — ЖК «Маяковский».

На общем стилобате возводятся три 36-этажные светло-коричневые башни, которые будут хорошо видны в радиусе нескольких километров.

Местоположение удобно и для автомобилистов, и для тех, кто предпочитает общественный транспорт. В десяти минутах ходьбы (600 м) — метро «Водный стадион». А в 1 км — скоростное бесветофорное Ленинградское шоссе. Кроме того, неподалеку от комплекса открыты две станции Московского центрального кольца, которое стремительно набирает популярность у столичных пассажиров.

А в трех минутах пешком — парк «Головинские пруды» с лодочной станцией, велосипедными и прогулочными дорожками, организованными местами для пикников. А еще поблизости большой парк «Покровское-Стрешнево», старинная усадьба Михалково, парк Дружбы. Да и Северный речной порт совсем недалеко



с его ресторанами, рекреационными зонами, прогулочными теплоходами.

Угловое решение

Для проектирования ЖК «Маяковский» было приглашено известное архитектурное бюро Speech. Его руководитель Сергей Чобан рассказывает о том, какие архитектурные идеи положены в его основание: «Этот проект характерен для развития новой архитектуры Москвы, которая ставит на яркие и современные решения. Дома достаточно высокие, чтобы на участке было свободное пространство, которое можно использовать для территориального зонирования. Второй признак нового времени — внимание к качеству деталей. Здание будет сделано из глянцевой цветной керамики, которая потрясает выйдя из близости и издали. Достоинством является высокий процент окон и освещения. Здесь проект идет в противоположные стороны — глубоким корпусам, которые проектировались в Москве до недавнего времени. Мы нашли оригинальное решение, разделив каждую башню на две части и сдвинув их по отношению друг к другу, что делает облик здания более стройным и создает больше угловых квартир. И конечно, такого рода здания должны возникать обязательно вблизи удобных точек общественного транспорта, а в Москве это метро. Здесь органично внедрение комплекса в систему комфортной жизни и транспортной доступности».

Добавим, что три высотных корпуса, стоящих рядом, — это серьезная проблема для архитектора. Как сделать так, чтобы квартиры не смотрели окна в окна? Тот сдвиг, о котором рассказал Сергей Чобан, позволил расположить корпуса под углом друг к другу, сведя к минимуму визуальный контакт жителей.

Организация пространства

Общая площадь ЖК «Маяковский» — 3 га. Это довольно много при условии разумной организации пространства. Огороженная и охраняемая территория разделена на две неравные части. В одной — меньшей по площади — организованы проезд машин и гостевая парковка. А другая, главная, — пространство для жизни, сюда въезд автомобилям запрещен. Здесь будут прогулочные аллеи, детские площадки для всех возрастных групп, места для спортивных занятий и выгула собак. Ну и, конечно, продуманный ландшафтный дизайн.

А в стилобате разместится фитнес-центр с полноценным 25-метровым бассейном. Надо всего лишь спуститься на лифте, чтобы начать тренировку. Также здесь будет торговая зона. И, конечно, подземный паркинг с собственной автомойкой.

Добавим, что в районе есть развитая социальная инфраструктура: хорошие школы, рестораны, кинотеатры.

Добавим, что в районе есть развитая социальная инфраструктура: хорошие школы, рестораны, кинотеатры.

Квартирография на высоте

Входные группы ЖК «Маяковский» спроектированы в стиле авангарда начала XX века, но, естественно, с использованием современных технологий и натуральных материалов. Ну и на площади застройщик не попустился: каждая входная группа — 100 кв. м с потолками выше 4 м.

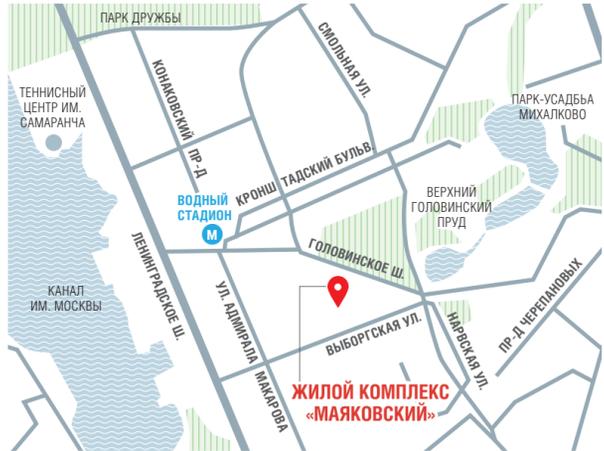
На каждом этаже от 8 до 12 квартир. Вроде бы довольно много. Но благодаря тому же «угловому» решению каждая лестничная площадка разделена на две части, которые не соприкасаются друг с другом. А четырех-шесть квартир — это уже совсем другое дело.

Сами квартиры тоже просторные. Никаких микроскопических студий, которыми в последнее время любят злоупотреблять столичные девелоперы. Минимальная площадь «однушки» — 40 кв. м. Двухкомнатные — более 60 кв. м, трехкомнатные — от 85 кв. м. Впрочем, под «комнатностью» подразумевается количество окон, а поскольку планировка свободная, нарезать пространство каждый владелец может в соответствии со своими вкусами и потребностями. Разумеется, возможно объединение соседних помещений.

Отметим, чем выше этажность — тем больше площади квартир. А на самом верхнем 36-м этаже есть пентхаус площадью до 136 «квадратов».

И, конечно, главное достоинство верхних этажей — роскошные виды на весь север Москвы из панорамных окон. Учитывая удобную инфраструктуру проекта и выгодное расположение, можно сказать, что жители «Маяковского» ожидают жизнь на высоте во всех смыслах этого слова.

Сергей Александров



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «МАЯКОВСКИЙ»

Местоположение:	САО, район Войковский, Головинское ш.
Площадь застройки (га):	3
Количество корпусов:	3
Высотность:	36 этажей
Количество квартир:	1092
Площадь квартир (кв. м):	40,1–135,5
Инфраструктура:	детский сад, фитнес-центр с бассейном, подземный паркинг, ресторан, SPA-центр, магазины
Цена (млн руб.):	6,7–25
Срок окончания строительства:	четвертый квартал 2018 года
Застройщик и продавец:	Tekta Group



ЕДИНСТВЕННЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС В КУРШЕВЕЛЕ С ОБСЛУЖИВАНИЕМ ОТ КОМПАНИИ SIX SENSES, ИЗВЕСТНОГО ОПЕРАТОРА ОТЕЛЕЙ И СПА, ПОЛУЧИВШЕГО МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРЕМИИ.

53 прекрасно оборудованных апартаментов расположены в самом сердце Куршевеля. Комплекс построен по высшему стандарту, каждая деталь в апартаментах и пентхаусах тщательно продумана. В комплексе работает СПА-центр от всемирно признанного оператора Six Senses, круглосуточный консьерж-сервис, возможность катания от порога (ski-in, ski-out)

Цены от € 1 500 000



ШОУ-АПАРТАМЕНТЫ ОТКРЫТЫ
 КОНТАКТЫ SAVILLS
 +7 (495) 252 00 99
 +33 (0) 619 8329 45
 WWW.ONE-COURCHEVEL.COM



Pure Freude
an Wasser



СВОБОДА ВЫБОРА

GROHE ESSENCE *

Благодаря обширному спектру размеров, цветов и покрытий обновленная коллекция Essence поразит Вас богатством выбора. Все модели – от смесителей до душей и аксессуаров – выпускаются с покрытиями четырех различных цветов в элегантном матовом или глянцевом исполнении, а также с покрытиями суперсталь и хром. Таково наше понимание свободы выбора. Наслаждайтесь! www.grohe.ru

* ЭССЕНС

РЕКЛАМА