ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ
ЖИЛОЙ ДОМ | РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ | №1 [4] АПРЕЛЬ 201
WWW.KOMMERSANT.RU

ЖИЛОЙ ДОМ

КОММЕРСАНТЪ САМАРА

Генеральный партнер выпуска Администрация городского округа Самара

Спрос: взлетаем | 4
Скидки на дефицит | 10
Роскошь акцентов | 20

наш читатель — это ваш покупатель

телефон
рекламной службы
ЗАО «Коммерсантъ-Волга»
(846) 276 72 51
http://samara.kommersant.ru

663 тысячи человек

из числа наших читателей имеют доход выше среднего

по данным TNS Gallup Media

реклама

Размещайте рекламу элитных товаров и услуг в изданиях и на сайте ИД «Коммерсантъ»

ЖИЛОЙ ДОМ

в номере
№ 1
29.04.2010

РИЭЛТИ-ШОУ

ЛУЧШИЙ ГОРОД ЗЕМЛИ

ВНУТРЕННИЙ МИР

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

8 Модельер в своей стихии

14 Колонны без функции

18 Затишье перед бурей

22 Где взять дешевый кредит

ТРЕНД
4 **Курс на рост** Как продаются новостройки

РИЭЛТИ-ШОУ
8 **ЖК Dominion** Корпус «Огонь»

ПРОВЕРОЧНАЯ РАБОТА
10 **На все готовое** Есть ли предложение квартир в завершенных домах

ЛУЧШИЙ ГОРОД ЗЕМЛИ
14 **Пилястры! Пилястры!** Древнейшие декоративные элементы

ВНУТРЕННИЙ МИР
18 **Певица с ружьем** Обитель Геры

МЕРА ВЕЩЕЙ
20 **Элементарные частицы** О роли мелочей в интерьере

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН
22 **Ипотека с ограниченной ответственностью** Кредитование выходит из кризиса

АЛЕКСАНДРА ЧЕРНИКОВА
ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

В Самаре все еще много «проблемных» объектов и компаний. Но есть и хорошая новость: вероятнее всего, сильнейшие уже выжили.

Рекламные подснежники Об усилении активности в том или ином бизнес-сегменте можно судить по наружной рекламе. Всю зиму казалось, что рынка недвижимости у нас в городе нет. Даже я, человек, внимательно следящий за процессами, происходящими в отрасли, и обращающий внимание на любую информацию «по теме», стала сомневаться, что в Самаре еще живут строители.

Но весна — время возрождения. Весна 2010 стала временем возрождения для рынка недвижимости. Цены вроде бы закончили падение (стр. 3). Крупные застройщики отметили явное увеличение спроса на первичную недвижимость (стр. 4). Каждую новостройку на высокой стадии готовности ежедневно приходят посмотреть десятки потенциальных покупателей, и риэлторам уже нечего им предложить — хорошие квартиры раскупаются как горячие пирожки (стр. 14). Банки взяли курс на либерализацию в ипотечном кредитовании (стр. 26). И вот, словно первые цветы из-под талого снега, в городе появились россыпи рекламных объявлений о привлекательных предложениях от застройщиков, анонсы строительных выставок, закипела общественная жизнь: круглые столы, акции, презентации...

Теперь важно одно: чтобы радость не оказалось преждевременной, и эти весенние цветочки дали свои плоды. ■

Коммерсантъ. ЖИЛОЙ ДОМ рекламное издание | «ЖИЛОЙ ДОМ. САМАРА» | Генеральный директор АНДРЕЙ ФЕДОРОВ
Выпускающий редактор АЛЕКСАНДРА ЧЕРНИКОВА | Директор по рекламе НИНА МОРОЗОВА | Директор по распространению АНДРЕЙ ЮДИН
Верстка АННА ПЕТИНА | Руководитель фотослужбы СЕРГЕЙ ЧЕРНОВ

Коммерсантъ. ЖИЛОЙ ДОМ рекламное издание | РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА | Главный редактор АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ
Главный художник МАКСИМ ЛЮБАНОВСКИЙ | Автор дизайн-проекта АНАТОЛИЙ ГУСЕВ | Ответственный секретарь КРИСТИНА ОЗМАНОВА
Бильд-редактор ВИКТОР КУЛИКОВ | Верстка ЕЛЕНА КАЗАКЕВИЧ | Директор по печати АЛЕКСАНДР ПЛОТНИКОВ | Руководитель проекта АЛЕКСЕЙ ХАРНАС
Тел. редакции (499) 943 9774

УЧРЕДИТЕЛЬ **ЗАО «Коммерсант. Издательский дом»** | Журнал «Коммерсант. Жилой дом» зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство ПИ №ФС77-28150 от 27 апреля 2007 года

ИЗДАТЕЛЬ **ЗАО «„Коммерсантъ"-Волга»** | 443110, Самара, ул. Ново-Садовая, 44, (846) 2767251. Сбор и размещение рекламы (846) 2767251.
Отпечатано в типографии «Аэропринт», г. Самара, Заводское шоссе, 18, (846) 932-02-43. Распространяется в составе газеты «Коммерсантъ», адресной рассылкой по юридическим лицам и дополнительным тиражом в риэлтерских компаниях, ресторанах, автосалонах, мебельных салонах. Тираж по России 131 000 экз., по Самаре 3 000 экз.

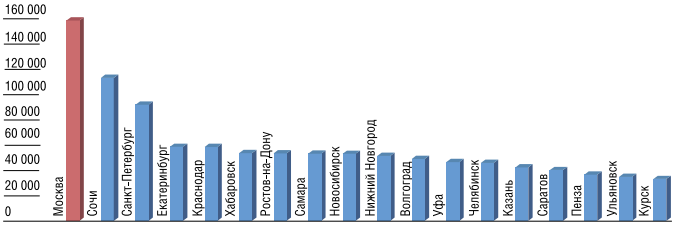
Фото на обложке Photo Non Stop/Russian Look

Редакция не предоставляет справочной информации. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.
Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Коммерсант. Жилой дом», допускается только на основании письменного разрешения издателя.

45,4 тыс. руб.

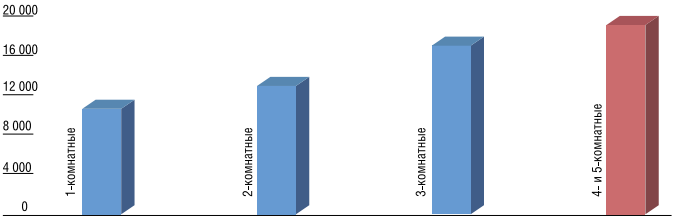
— СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 квадратного метра вторичного жилья в России в начале апреля. Самыми дорогими городами традиционно являются Москва (140 тыс. руб./ кв.м), Сочи (99,9 тыс. руб.) и Санкт-Петербург (81,1 тыс. руб.). Самые низкие цены среди городов России зафиксированы в Ульяновске и Курске (чуть менее 30 тыс. руб.). В Самаре стоимость квадратного метра совпадает со среднероссийскими показателями (около 47 тыс. руб. за кв. м), в то время как всего год назад она входила в пятерку самых дорогих городов страны. Так, в конце апреля 2009 года квадратный метр на вторичном рынке Самары стоил 56 тыс. руб. А в октябре того же года цены рухнули до показателя 44,2 руб. за кв.м.

ДИНАМИКА ЦЕН НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ РОССИИ (руб./ кв.м)



Источник: Аналитический центр ГдеЭтотДом.РУ

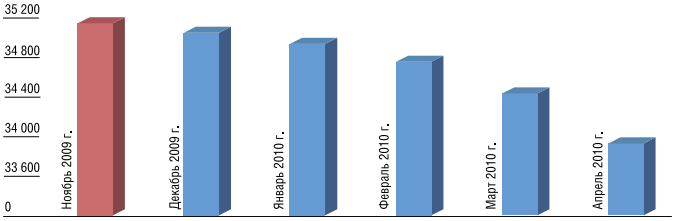
СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА АРЕНДУ КВАРТИР В САМАРЕ (руб./ мес.)



Источник: www.dom63.ru

10,2 тыс. руб. — средняя цена предложения на аренду 1-комнатных квартир в Самаре. Это самая распространенная категория квартир, предлагаемых сегодня на рынке, их число составляет 60% от общего объема предложений на рынке. Треть квартир на рынке — двухкомнатные, предлагаются по цене в среднем 12,4 тыс. руб. Самая дорогая категория квартир — многокомнатные, выставлены на рынке более чем за 18 тыс. в месяц, а их доля составляет лишь 1%.

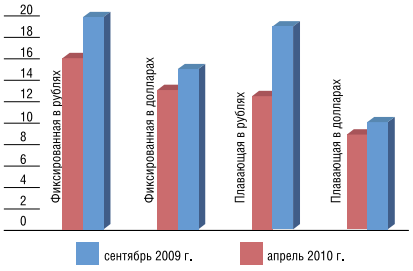
СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ТОЛЬЯТТИ (руб./ кв.м)



Источник: www.dom63.ru

920 руб. — настолько снизилась цена кв.м жилья на вторичном рынке Тольятти за последние 5 месяцев. Если в середине ноября 2009 года квартиры предлагались в среднем по 35 тыс. руб. за метр, то в середине апреля эта цифра составила 34,1 тыс. руб. Таким образом, в Тольятти продолжается небольшое, но планомерное снижение цен на вторичном рынке.

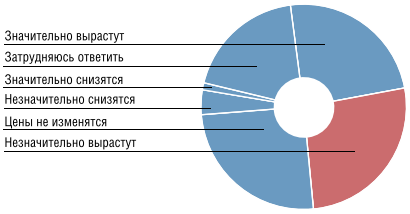
СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ СТАВКИ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ (%)



Источник: АИЖК

15,95% — средняя фиксированная ставка по ипотеке в рублях России в апреле. Последние 7 месяцев наблюдалось заметное снижение ипотечных ставок. Так, по сравнению с сентябрем плавающая ставка в рублях снизилась на 6,5%.

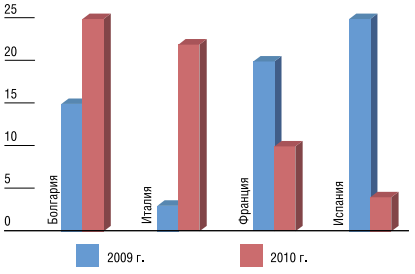
ЦЕНОВЫЕ ОЖИДАНИЯ РОССИЯН ОТНОСИТЕЛЬНО НЕДВИЖИМОСТИ (%)



Источник: RЗ и НАФИ

50% россиян в начале 2010 года ожидали роста цен на жилье, и только 5% прогнозировали их снижение. Четверть населения полагают, что в ближайшее время цены не изменятся. В начале 2009 года роста цен ожидали 42% респондентов, а их снижения — 18%.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ РОССИЯН В ОТНОШЕНИИ ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА РУБЕЖОМ (%)



Источник: «МИЭЛЬ DPN»

25% запросов потенциальных покупателей из России в 1 квартале 2010 года приходится на недвижимость в Болгарии. Второй по популярности стала Италия — 22%. Лидеры прошлого года, Франция и Испания, заметно потеряли свою привлекательность (10% и 4% соответственно).

О возвращении спроса на новостройки говорит в том числе и рост активности на стройплощадках Самары.

WWW.SXC.HU

Курс на рост

Об увеличении продаж в самарских новостройках в докризисных объемах, особенно на низких стадиях готовности объектов, пока заявлять преждевременно. Однако сами застройщики говорят о заметном увеличении спроса на первичном рынке.

АЛЕКСАНДРА ЧЕРНИКОВА

Дно пройдено? В июле прошлого года Министр строительства и ЖКХ Самарской области Павел Донской заявил, что в регионе приостановлено строительство более миллиона квадратных метров жилья. Причина тому была ясна: резкое снижение спроса на новостройки. Причем вызвано оно было, по мнению большинства девелоперов, не столько снижением уровня жизни самарцев, сколько слухами о грядущем обвале цен на рынке недвижимости. «На протяжении нескольких «докризисных» лет в общественном сознании укоренялась мысль о том, что цены в Самаре сильно завышены по отношению к их себестоимости, - говорит Председатель совета директоров СК «Авиакор» Владимир Кошелев. - Это утверждение имело под собой мало оснований, однако естественной реакцией потребителей стало отложить планируемую покупку «до лучших времен», когда цены упадут в разы, как обещали некоторые «эксперты».

Действительно, в 2008 году средняя цена квартиры в самарской новостройке вплотную подбиралась к 60 тыс. рублей, и особым спросом пользовались квартиры бизнес-класса в престижных районах, приобретаемые с инвестиционными целями, в том числе и не низких стадиях строительства. Кризис и снижение цен изменили рынок. Более половину строек в Самаре встало, а продолжать работу смогли лишь компании, имеющие собственные ресурсы для завершения проектов. В результате они и оказались в выигрыше: с начала 2010 года риэлторы начали регистрировать увеличение спроса, и теперь внимание потенциальных инвесторов направлено прежде всего на продукцию компаний, не заморозивших строительство своих объектов в 2009 году, и теперь готовых реализовывать дома высокой стадии готовности, а также начинать новые

ЕКАТЕРИНА ВАРЮШИНА

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГК «УРАН»

Сегодня востребованы квартиры в объектах высокой степени готовности, а также в домах, введенных в эксплуатацию, при этом покупателям важно оптимальное соотношение цены и качества объекта. Ситуация на рынке сегодня не совсем обычная: за время кризиса сформировался отложенный спрос, в связи с чем в настоящий момент у крупных строительных компаний, ведущих масштабную застройку, в продаже имеется определенный объем жилья в сданных или завершающихся объектах. Однако в ближайшие годы неизбежно произойдет резкое снижение ввода нового жилья, поскольку с осени 2008г. строители практически не имели возможности начинать новые объекты по причине недоступности финансовых ресурсов. Если общеэкономическая ситуация стабилизируется и получит реальное развитие система ипотечного кредитования, дефицит нового качественного жилья возникнет достаточно быстро, поэтому покупатели будут вынуждены вернуться к приобретению квартир на более ранних стадиях строительства. Однако рассчитывать на привлечение средств покупателей на стадии котлована строителям не приходится, финансировать первый этап строительства будет необходимо из собственных или кредитных средств.

WWW.SXC.HU

проекты. Хотя, конечно, о преодолении мирового кризиса говорить еще очень рано, поэтому быть уверенным в прохождении «дна» в сфере недвижимости никто не может.

Спрос возвращается Однозначно сегодня можно говорить об одном: в Самаре резко увеличились объемы продаж в новостройках, сданных в эксплуатацию, а также зафиксирован всплеск интереса к строящемуся жилью на высоких стадиях. «Критический период строители уже пересидели, - утверждает заместитель Генерального директора по маркетингу и аналитике ЗАО «Эл-Траст» Вячеслав Рандаев. — Объем реализации в жилом комплексе «Октябрьский» в последние 4-5 месяцев вырос многократно по сравнению с показателями середины 2009 года. Тогда в лучшем случае мы совершали 2-3 сделки в месяц. Сегодня вышли на уровень уже более 10 сделок».

По большому счету, как потребность, так и возможность покупать новые квартиры у самарцев остались, а ценовая конъюнктура диктует необходимость вкладываться в недвижимость именно сейчас, на дне рынка. Однако страх полнить ряды «обманутых дольщиков» вынуждает потенциальных инвесторов ориентироваться в первую очередь на готовые новостройки, несмотря на заметную разницу в цене по сравнению с «долевками». И все же растущий дефицит хороших предложений на объектах, сданных в эксплуатацию, все чаще заставляет инвесторов приглядываться к «незавершенкам». В конце 2008 — в 2009 годах физически продаж на объектах практически не было, особенно на начальных стадиях строительства, дальше интереса дело не шло.

Существенное увеличение спроса стало заметно в конце января 2010 года. И только с конца февраля начались реальные продажи. «Ежедневно наш объект смотрят 10-20 потенциальных покупателей, - говорит заместитель гендиректора Управляющей компании «Альянс-Менеджмент» Данил Либуркин. — Конечно, большинство все же откладывают покупку, наблюдают за ходом строительства, ждут, когда мы доведем дом под крышу и проведем коммуникации, для многих это является принципиальным моментом. Чисто психологически легче отдать деньги за

СЕРГЕЙ ЧЕРНОВ

«Портал-билдинг» закончен уже на 80 %, однако пока риэлтеры фиксируют увеличение лишь отложенного спроса на этот объект, как и на другие незаконченные комплексы премиум-класса.

квартиру в доме, где осталось лишь завершить отделочные работы. Но у нас не стоит задача распродать квартиры быстрее, ведь собственные средства на завершение работ у нас есть, а когда дом будет сдан, цены на него мы планируем повысить процентов на 15. Так что сейчас увеличение спроса для нас лишь повод чувствовать себя увереннее в отношении будущей успешности проекта».

По словам Данила Либуркина, его компания не ощутила на себе «синдрома конца года», прогнозы на ожидаемый осенью 2009 года спрос не оправдались. Однако некоторые строительные компании утверждают, что кризис, конечно, снизил объемы продаж, но спрос как таковой, в том числе и реальный, никуда не пропадал. Так, к примеру, строительная корпорация «Авиакор» в ноябре 2009 года открыла продажи новой секции жилого комплекса «Самара», а уже в конце марта 2010 все до единой квартиры здесь были раскуплены, а ведь строительство велось всего лишь на уровне пятого этажа. Причин у этого «феномена» несколько. В их числе надежная репутация застройщика, гибкая ценовая политика, профессиональная работа отдела продаж, а также то, что «Авиакор» предлагает продукт, наиболее востребованный сегодня — качественный эконом-класс.

Крен в «эконом» Кризис в строительной отрасли, с одной стороны, свел на нет инвестиционную привлекательность недвижимости, с другой — заметное снижение цен на жилье сделало его более доступным для среднего класса, нуждающегося в приобретении квартир «для себя». Как следствие, изменились предпочтения потенциальных покупателей новостроек. Если раньше даже в домах эконом-класса планировались достаточно просторные помещения, то сегодня покупатели выбирают более скромные по площади квартиры. Компания «Строй-инвест», заканчивающая сегодня 10-этажный дом в 3 очереди ЖК «Майский» в Кировском районе, была вынуждена не только перепроектировать планировки в сторону уменьшения площадей, но и вовсе отказаться от 3-комнатных квартир. Уменьшать квартиры в строящихся секциях комплекса на пересечении улиц Полевой и Пушкина планирует и компания «Время плюс». Да и в ЖК «Бриг» (застройщик «Альянс-Менеджмент») , позиционирующемся в бизнес-сегменте, самым большим спросом пользуются 3-комнатные квартиры с видом на Волгу , но весьма скромных размеров — 79 кв.м.

Правда, по утверждению ряда девелоперов, такая тенденция является недолговременной. «Кризис — явление временное, - говорит Вячеслав Рандаев. — Со стабилизацией рынка спрос на более дорогое и комфортное жилье будет восстанавливаться. Предпосылки видны уже сейчас: если в 2008-2009 годах покупали только маленькие 1-комнатные квартиры, то сегодня у нас «трешек» не хватает. Сегодня, закладывая проект, мы должны ориентироваться на рынок, который будет через 2 года, а к тому времени ситуация уже скорее всего вернется к докризисной в плане предпочтений покупателей».

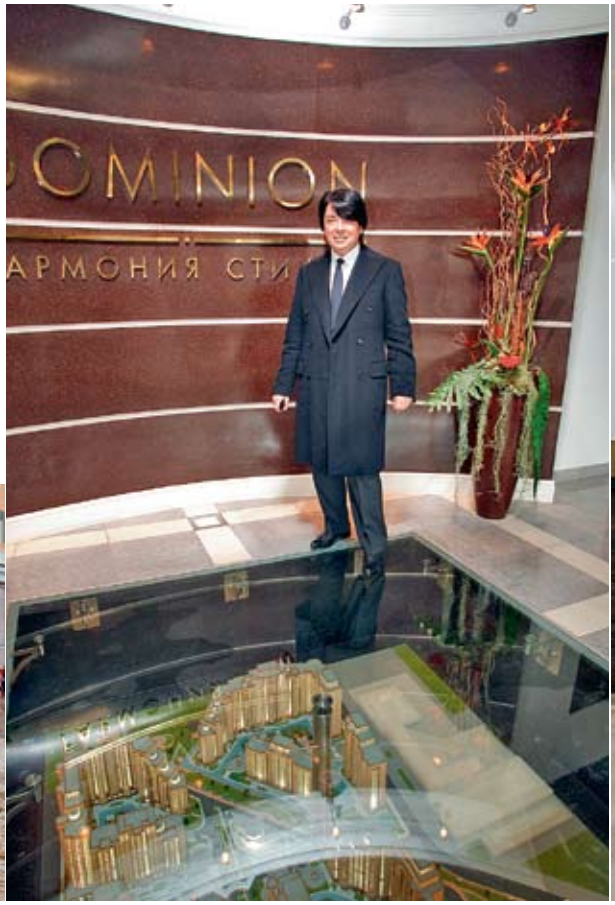
Новые проекты Возвращение спроса к новостройкам, или, по крайней мере, предпосылки к тому, сегодня дают повод девелоперам оптимистично смотреть в будущее строительной отрасли, и многие из них готовы уже сегодня не только продавать уже построенные дома и участвовать в аукционах по освоению новых площадок, но и начинать новые проекты, а также размораживать старые. В частности, СК «Авиакор» 5 апреля открыла продажи нового малоэтажного жилого комплекса эконом-класса в Красном пахаре, строительство ведется высокими темпами, и должно быть окончено уже в конце 2010 года. Уже сегодня более 100 потенциальных покупателей заявили о своих намерениях приобрести здесь квартиры, заключаются предварительные договора. Тем более, что для «сомневающихся» «Авиакор» предлагает сейчас бронировать жилье, делать первоначальный взнос, а в будущем оставляет право за покупателем расторгнуть контракт и забрать свои деньги.

«Эл-траст» официально еще не заявил о своих намерениях, но не исключает, что в мае будет разморожено строительство жилого комплекса «Изумрудный» на 5 просеке. Компания «Усадьба» также возобновила работы на участке в пределах улиц Куйбышева, Пионерской, Фрунзе и Комсомольской. ЖК «Держава» был начат несколько лет назад, до кризиса был возведен фундамент первой секции, после чего стройка встала. Теперь она разморожена, первую очередь обещают сдать в течение двух лет. У «Альянс-менеджмента» есть несколько площадок под застройку в собственности, и проекты их застройки, однако сегодня руководство компании еще не приняло окончательного решения, на какой из них делать ставку, хотя признается, что склоняется в пользу проекта эконом-класса. В любом случае, работы по нему будут начаты только после окончания работ в «Бриге» и реализации там большей части квартир, т.е. не ранее середины 2011 года.

В целом эксперты прогнозируют начало активного процесса освоения новых площадок примерно через год-два, когда с рынка «вымоются» все предложения в готовых новостройках, и потребителям не останется ничего, кроме как снова вкладываться в долевое строительство на ранних стадиях. ■

ЖК Dominion, корпус «Огонь»

Местоположение: Москва, Юго-Западный административный округ
Адрес: Ломоносовский просп., вл. 3
Площадь застройки (га): 15
Количество квартир: 1504
Количество машиномест: 3224
Площадь квартиры (кв. м): 107
Количество комнат: 2
Этаж/этажность: 4/12–17
Цена (млн руб.): 18,2
Срок окончания строительства: 2013 год
Застройщик и продавец: ГК «Интеко»



Модельер в своей стихии Создать органичную среду проживания мечтают все застройщики, но обычно практика с мечтами расходится. Чего не скажешь о ЖК Dominion, куда мы отправились вместе с известным модельером Валентином Юдашкиным. Дом, который захотел посетить Валентин Юдашкин, особенный уже по расположению: ЖК Dominion стоит на пересечении проспекта Вернадского и Ломоносовского проспекта — это самый близкий к МГУ жилой комплекс. «У меня с этим районом связаны и свои ассоциации, — рассказывает Валентин, пока мы подходим к офису продаж. — Во-первых, в МГУ учится моя дочь. А во-вторых, в моих коллекциях много молодежных линий одежды, поэтому весь этот район — моя целевая аудитория».

Еще в конце прошлого года три из четырех корпусов ЖК Dominion только начинали подниматься над землей, а сейчас один уже близок к готовности, и остальные его догоняют. Поэтому и строительной техники, и рабочих на площадке великое множество.

Впрочем, несмотря на скорость строительства, конечный вид комплекса пока только угадывается. Но стоит переступить офис продаж, и Dominion буквально предстает перед глазами. Точнее, под ногами. Макет жилого корпуса смонтирован на «цокольном этаже» и хорошо просматривается сквозь большое толстое стекло, являющееся частью пола. Как объясняют встречающие нас представители компании «Интеко», поскольку территория застройки большая, появилась возможность реализовать так называемый принцип шести сфер. Суть в том, что жизненное пространство человека составляют шесть взаимосвязанных сфер — квартира, подъезд, дом, двор, территория, район. И все они должны быть сбалансированы по уровню комфорта, создавать гармоничную среду для проживания. Цифрой «шесть» прикладная математика ЖК Dominion не ограничивается. Есть еще и «четверка». Это природные стихии — воздух, вода, огонь и земля, которые символично выражены в корпусах жилого комплекса, в отделке их холлов и входных групп. Юдашкин смело выбирает «Огонь» — максимально готовый на сегодня корпус. «Огонь — это солнце, которое я так люблю и которого в Москве порой так не хватает,— поясняет он, пока мы идем по стройплощадке. — Поэтому и оранжевые вкрапления на фасаде дома, которые вроде бы взялись непонятно откуда (на зданиях МГУ такого оттенка нет) меня тоже радуют. Они, как лучики солнца, поднимают настроение».

> Создать органичную среду проживания мечтают все застройщики, но обычно практика с мечтами расходится. Чего не скажешь о ЖК Dominion

Прелести четвертого этажа Во входной холл, тот самый, отделка которого символизирует огонь, мы вошли больше с экскурсионной целью: дом еще строится, поэтому лифты пока не работают. При этом холл полностью готов и смотрится очень стильно: с эф-

Валентину Юдашкину понравились виды из окон, тишина и соседство со зданием МГУ. А также то, что открытое пространство квартиры позволяет выбрать любой стиль отделки. Цена показалась ему отвечающей качеству.

фектными украшениями из темного дерева, переливающимися всеми цветами пламени панелями, разнообразной подсветкой. Квартира, куда мы поднялись по незадымляемой лестнице, выходит окнами на две стороны — на МГУ и на внутренний двор. «Удивительно — мы всего лишь на четвертом этаже, а вид отсюда великолепный! — восклицает кутюрье, подходя к окну. — К тому же здесь на удивление тихо, хотя сейчас самый час пик, а мы почти на пересечении двух крупных магистралей. Даже не верится, что такое сочетание возможно в Москве».Квартира, как это сейчас принято, свободной планировки: с едва намеченными линиями будущих «мокрых зон» и опорными столбами — непременными атрибутами монолитных домов. Но даже сейчас конфигурация жилья выглядит довольно сложной, хотя и открытой, что тут же навеяло Юдашкину воспоминания. «Когда-то в молодости я очень любил квартиры-студии, очень ценил большие отрытые пространства, — рассказывает он. — Тогда в Москве таких было не сыскать. Но потом, когда начали подрастать дети, начал ценить уединенность, понял всю прелесть дробления на комнаты. И в этой квартире, как мне кажется, можно сделать очень удачную планировку. Ее прелесть еще и в том, что тут можно воплотить любой стиль и далеко отойти от классики. И никакого противоречия между внешним обликом дома и внутренним содержанием квартиры при этом не возникнет. Что же до цены, то мне кажется, что для дома в таком окружении и с такой насыщенной инфраструктурой (школа, детский сад, лицей МГУ для одаренных детей, велнесс-центр, кафе) она вполне адекватная».

БАЛЛЫ	
Местоположение объекта недвижимости	8
Архитектурная ценность	8
Юридическая надежность	9
Соотношение цены и качества	9
Привлекательность	9
Экологичность	9
Общий балл	**43**

Оценки выставляются по 10-балльной системе в соответствии с субъективным мнением героя публикации

ВИКТОР ЗЕЛЬМАНЗОН,
АРХИТЕКТОР, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ДИЗАЙНБАУПРОЕКТ»

ЖК Dominion, на мой взгляд, нельзя рассматривать отдельно от всей застройки вдоль Ломоносовского проспекта, которую ведет один и тот же девелопер — «Интеко». Архитектурно-градостроительный подход, как мне кажется, основан на принципиальном решении вписаться в архитектурный контекст. Эту задачу решает симметричная композиция застройки с размещением на флангах крупных жилых комплексов «Шуваловский» и Dominion и размещением в центральной части по оси МГУ новых учебных корпусов. Декоративный и несколько помпезный архитектурный язык застройки приближен к характеру зданий МГУ, стилю советского ампира.
Такой подход к строящемуся жилому комплексу Dominion, разумеется, имеет сторонников и противников. На мой взгляд, достоинства все же перевешивают. Перечень предлагаемых услуг в Dominion соответствует самым современным технологическим достижениям. Размещение в экологически чистом районе Москвы, прекрасная транспортная доступность, свободная планировка квартир, замечательные виды из окон, благоустроенная территория, детские и спортивные площадки, досуговый центр, безопасность проживания действительно обеспечивают высокий стандарт качества жизни.
Красивая идея: гармония природных стихий воздуха, огня, воды, земли, которые стали тематическими названиями четырех жилых корпусов, придает комплексу уникальный характер. Воплощение этих тем в интерьерах вестибюлей, холлов, лифтов, как мне кажется, будет привлекательным для жителей.

На все готовое

Год назад строители начали предсказывать грядущий дефицит квартир в готовых новостройках. Сегодня компании активно рекламируют квадратные метры в домах, сданных в эксплуатацию, но так ли просто найти у застройщиков по-настоящему интересное предложение? Мы проверили.

СЕРГЕЙ ЧЕРНОВ

АГЛАЯ ФЕДОРОВА

Ближе к центру Жилой комплекс «Октябрьский» от компании «Эл-Траст», активно рекламируемый сегодня на улицах города, — один из немногих в Самаре законченных объектов современной квартальной застройки. И хотя сам район улиц Скляренко, Ерошевского и Революционной вряд ли можно причислить к престижным, географически здесь рукой подать как до основных городских магистралей, так и до делового центра. Внешне жилой комплекс производит довольно приятное впечатление, и, находясь во внутреннем дворе, вполне реально ощутить прелесть комфортного, цивилизованного существования: детские площадки, подземные паркинги, охрана, общая ухоженность явно свидетельствует об успешной работе местной управляющей компании. «Октябрьский» — относительно молодой жилой комплекс, последние секции сданы только в конце прошлого года — но уже производит впечатление обжитого: нет строительной грязи, во дворах много автомобилей, по дорожкам прогуливаются молодые мамы с колясками. Единственное «но»: за пределами жилого комплекса мираж рассеивается, вокруг — разбитый асфальт узких улочек, строительные площадки, полуразрушенный частный сектор и множество низкоклассных офисов, а как следствие, полное отсутствие мест для парковки. Именно этот аспект сильно портит впечатление от квартиры, предлагаемой «Эл-Трастом».

Одно- и двухкомнатные квартиры в «Октябрьском» пока имеются в продаже в достаточном количестве. А вот более просторные здесь в дефиците, в настоящее время риэлторы могут предложить только два практически идентичных варианта квартир на 2 этаже 7 и 8 секций — 107 и 116 квадратных метров. В каждой из них по два санузла и по две небольшие лоджии, кухни по 14 кв.м, ниши для небольшой гардеробной, черновая отделка. Портит картинку только тот факт, что окна квартир выходят на одну сторону — на ул. Скляренко, и вид со второго этажа совсем не радует глаз. Напротив, на минимальном расстоянии, строится массивный офисный центр, а также большой коттедж, остальное пространство занимают не слишком поэтичные на вид заборы частного сектора. Одним словом, предложение это не для любителей насладиться панорамой. С другой стороны, цена на квартиры вполне разумна. Застройщики просят за них по 4,5 млн, в среднем по 40 тыс. рублей за квадратный метр, и при полной оплате готовы даже сделать скидку, но не более тысячи с квадратного метра, т.е. в итоге примерно 100 тыс. рублей. И то в качестве исключения, поскольку, по уверению менеджера, в мае руководство планирует поднять цены на ряд квартир, в числе которых вполне могут оказаться трехкомнатные, как самые дефицитные.

«Видовая» без вида Жилой комплекс «Современник» чуть больше уда-

из ЖК «Надежда» в скором времени может быть перекрыт новой стройкой.

СЕРГЕЙ ЧЕРНОВ

В ЖК «Октябрьский» распроданы почти все хорошие квартиры. Особый дефицит — трехкомнатные. Осталось лишь два предложения на втором этаже с видом на стройку. ←

лен от центра, но технически это район просек, и считается довольно престижным и экологически чистым. Девелоперы, планирующие застройку в прибрежной зоне ниже улицы Ново-Садовой, традиционно делают ставку на «видовые» квартиры, из окон которых открывается прекрасный вид на Волгу и Жигули. Именно такие предложения сегодня имеются у застройщика — компании «Спектр недвижимости». Две квартиры, 117 и 122 кв.м, расположены на одном из верхних уровней 17-этажной высотки, и окна большей из них полностью выходят на Волгу. Из комнат открывался бы чудесный вид в любое время года, если бы не досадная оплошность проектировщиков. Фасад здания украшают аркообразные конструкции, верхняя часть одной из которых практически полностью перекрывает вид с балкона, и чтобы увидеть что-либо кроме кирпичной стены и неба, приходится вставать на цыпочки. В одной из комнат, правда, вид получше (виден только небольшой кусок «арки»), но здесь доступ к панораме перекрывает застекленная лоджия, которую так и хочется объединить с комнатой, а это влечет за собой дополнительные расходы и необходимость согласования.

Более логичным выглядит вариант 117-метровой квартиры. Из одной из комнат (которую технически возможно превратить в кухню) и с небольшой лоджии открывается чудесный вид на Жигулевские ворота. К сожалению, остальные комнаты в этом плане не радуют: виден кусок Ново-Садовой, а в основном отсюда можно созерцать разве что окна и стены возводимой напротив новой очереди «Современника». В целом же квартира, как и весь дом, производит приятное впечатление: достаточно просторная, но уютная, планировка на две стороны, черновая отделка (стены выровнены, стяжка на полу, электропроводка, радиаторы отопления, медные трубы, деревянные стеклопакеты), лифты Otis, вход в подземный паркинг на выходе из подъезда.

Делая выбор между предложенными вариантами, в любом случае придется чем-то жертвовать: престижностью района, видом из окна, этажом — а чаще, всем сразу

Незаконченность жилого комплекса, конечно, может стать серьезным препятствием для комфортного проживания: не готовы детские площадки и рекреационные зоны, от шума и грязи соседних строек можно будет избавиться в лучшем случае к лету 2011 года, когда «Спектр недвижимости» планирует полностью сдать объект. В связи с этим, конечно, цена кажется слегка завышенной — по прайсу 50 тыс. рублей за кв.м. То есть за 117-метровую квартиру продавец просит 5 млн 850 тыс. рублей, а за большую с сомнительным видом на Волгу — более 6 млн. Однако продавец готов торговаться, рассматривать различные варианты оплаты, в том числе брать в зачет готовое жилье. «Скажите, на какую сумму вы рассчитываете и как скоро готовы ее отдать целиком — будем договариваться», — демонстрирует риэлтор довольно гибкую по-

В эконом-классе особым спросом пользуются малогабаритные квартиры. Поэтому просторные 3-комнатные продаются со щедрыми скидками, и недостатка в их количестве нет. →

СЕРГЕЙ ЧЕРНОВ

зицию компании. В частности, возможен вариант приобретения за 6 млн рублей любой из предложенных 3-комнатных квартир «в комплекте» с местом на подземной парковке (отдельно его стоимость составляет 750 тыс. рублей), таким образом, скидка может достигать 7 тыс. рублей с квадратного метра.

Многовариантность Жилой комплекс «Надежда» находится совсем недалеко от «Современника» — на 5-й просеке, и также позиционируется в сегменте бизнес-класса, соответственно, может составить достойную конкуренцию соседу. Серьезным преимуществом «Надежды» является прежде всего тот факт, что комплекс полностью сдан в эксплуатацию и, несмотря на мелкие недоделки, в целом готов для комфортного проживания. Первая очередь заселена уже давно, во второй активно ремонтируют квартиры и ведется работа по уборке территории. На просьбу подобрать трехкомнатную квартиру отдел продаж предложил несколько вариантов в 4 и 7 секциях комплекса: две квартиры 100 кв.м с видом на Волгу на 7 и 17 этаже стоимостью 50 тыс. руб. за квадратный метр, одну 112-метровую на последнем, 15 этаже, по 46 тыс. рублей за метр, переуступку на 10 этаже (100 кв.м, конечная цена 4 млн 500 тыс.), а также рекомендовал рассмотреть возможность покупки одной из свободных 4-комнатных квартир (124 кв.м) по цене 43 тысячи за квадрат или объединения двух 2-комнатных квартир общей площадью 122 кв.м по 45 тыс. рублей (на нижних этажах квартира углом примыкает к соседней секции, и на них дается «оптовая» 3%-ная скидка, в итоге цена на квартиру составляет 5 млн 148 тыс. рублей).

Мы решили посмотреть самый оптимальный по соотношению цены и качества вариант — 100-метровую «трешку» на 7 этаже с окнами, ориентированными на Волгу и Жигулевские ворота общей стоимостью 5 млн рублей. Идти пришлось пешком: лифты в доме отключены по принципиальным соображениям до момента преимущественного заселения людей в квартиры, поскольку сейчас, во время ремонтов, существует опасность, что снующие вверх-вниз рабочие с тяжелыми грузами испортят лифты раньше времени. С первого взгляда на квартиру глаз резануло полное отсутствие отделки (все предыдущие осмотренные объекты были максимально готовы к чистовой отделке, здесь же предлагаются лишь голые кирпичные стены, горы строительного мусора на полу и полное отсутствие коммуникаций. Неожиданно разочаровал вид из окна: Волга оказалась на достаточном удалении, зато в непосредственной близости можно заметить подобие замороженной стройплощадки (склады, строительный мусор, фундамент и прочие строительные конструкции нулевого цикла). В памяти тут же всплыла информация о намерении компании «Эл-Траст» возобновить строительство на своем заброшенном объекте — ЖК «Изумрудный» — как раз где-то здесь, в районе 5-й просеки, в прибрежной зоне. То есть гарантии, что через пару лет вид на реку сменится видом на жилой квартал, вряд ли сможет кто-либо дать. Да и сегодня вид на строительную площадку мало кто решится назвать удачным. Возможно, вариант идентичной квартиры на 17 этаже дома в этом плане может показаться более привлекательным. Но перспектива обходиться без лифта по крайней мере в ближайший год отбивает всякое желание даже просто ознакомиться с видовыми преимуществами последнего этажа.

В целом квартира кажется довольно удобной: две небольшие лоджии, 2 санузла, кухня 15 кв.м, жилые комнаты от 15 до 22, окна на 2 стороны. И все же мелкие, но существенные недостатки вынуждают поднять вопрос о скидках. Застройщик готов пойти на небольшие уступки, но только при условии быстрой 100%-ной оплаты без привлечения ипотечных средств, зачета недвижимости и т.п. — максимальная скидка может составить 5%.

Амбициозных покупателей может отпугнуть удаленность объекта от центра города и прочие предрассудки, связанные с жизнью в спальных районах

СЕРГЕЙ ЧЕРНОВ

Элементы фасада в ЖК «Современник» создают проблемы с видом из окна в целом замечательной квартиры. Панорама Волги полностью перекрывается кирпичной стеной.

Максимальные скидки Совершенно иную маркетинговую стратегию избрал другой крупный самарский застройщик — «Авиакор». В сданной в декабре прошлого года секции жилого комплекса «Самара» осталось несколько 3-комнатных квартир с окнами во двор (все 1-комнатные и большая часть 2-комнатных уже выкуплены). Цена для них заявлена немалая для спального района (комплекс расположен на пересечении улиц Стара-Загора и Димитрова) — 5 млн 200 тыс. рублей. Однако на покупку 3-комнатных квартир объявлена акция «Миллион в подарок», т.е. покупателю даже не нужно торговаться, чтобы приобрести 125-метровое жилье с черновой отделкой за 4,2 миллиона. Также менеджеры не исключают для покупателя предложить свой вариант цены. К примеру, предложение заключить договор на эту квартиру прямо сейчас за 4 млн не вызвало возражений со стороны отдела продаж. Кроме того, при 100%-ной оплате застройщик готов сделать в квартире чистовую отделку, без особых изысков, но вполне качественную и симпатичную.

В целом «Самаре» можно дать отличную оценку по соотношению цены и качества. Жилой комплекс еще не закончен, однако строительство ведется за пределами чистого благоустроенного двора. На нижних этажах располагаются магазины, аптеки и банки. В домах собственная крышная котельная, насосная станция и электроподстанция. Вокруг жилого комплекса достаточно свободного пространства и «зеленых зон». Одним словом, «Самара» вполне может служить образцом качественного современного жилого комплекса в ценовой категории «средний минус». Другой вопрос, что амбициозных покупателей может отпугнуть удаленность объекта от центра города и прочие предрассудки, связанные с жизнью в спальных районах.

Подводя итог, можно сказать, что найти в готовых самарских новостройках «квартиру мечты» от застройщика, даже имея в кармане приличную сумму, оказалось делом совсем не простым. Делая выбор между предложенными вариантами, в любом случае придется чем-то жертвовать: престижностью района, этажом, видом из окна, а чаще всего — всем сразу. Мрачные прогнозы экспертов оправдались: в городе налицо дефицит готового жилья на первичном рынке. Теперь остается делать новые прогнозы: когда самарские застройщики смогут сделать нам новые, более заманчивые предложения. ■

ЦЕНЫ НА 3-КОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ В САМАРСКИХ НОВОСТРОЙКАХ

Объект	Площадь квартиры (кв.м)	Цена за кв.м (тыс. руб.)	Возможная скидка (%)	Окончательная цена (руб.)
ЖК «Октябрьский» (ул. Мичурина/ Революционная/ Ерошевского/ Скляренко)	116	38, 7	3	4 373 000
	107	41,6	3,5	4 344 000
ЖК «Современник» (ул. Советской Армии/ Ново-Садовая)	117	50	10	5 250 000
	122	50	14	5 250 000
ЖК «Надежда» (5-ая просека)	99,5	50	5	4 726 000
	112	46		4 895 000
	122	45		5 188 200
	125	43		5 106 300
ЖК «Самара» (ул. Ст.-Загора / Г. Димитрова)	125	42	23	4 000 000

Пилястры! Пилястры!

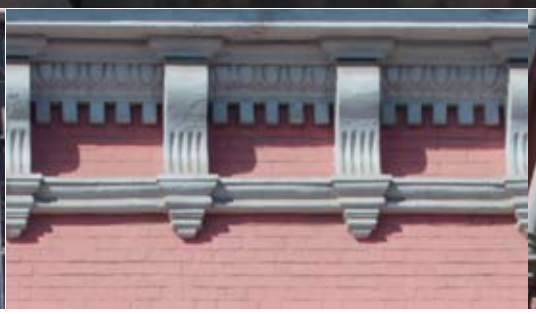
Древнейшими декоративными элементами, являются пилястры и капители, которые использовались в строительстве более 5 тысяч лет назад и продолжают успешно применяться в современной архитектуре.

ЮЛИЯ ФАЙЗРАХМАНОВА

Пилястры — декоративный вертикальный выступ на стене, по внешнему виду очень похожий на колонну, в отличие от нее не являются самостоятельным элементом и не выполняют несущую функцию. Так же как и колонны, сверху пилястр венчает капитель — украшенное навершие различных пропорций. За несколько тысяч лет эти декоративные элементы оставили свой след в архитектуре разных стран, меняя внешний вид и окружающую среду, но оставаясь неизменно востребованными. Археологи встречают их в памятниках архитектуры времен древнего Египта, датированных 18-ым веком. Эстетика Эллады возносит колонны на вершину популярности, закладывая общие и для их «декоративных» собратьев пропорции. Дорический, ионический, и самый «нарядный», коринфский стиль капители сейчас признанны классическими. Эти архитектурные элементы находят свое продолжение в архитектуре древнего Рима, где они признаны подчеркнуть монументальность возводимых сооружений. В России периода обращения к классической архитектурной традиции пилястры и капители пользуются любовью архитекторов, сейчас эти элементы можно увидеть и в знаменитых дворцовых комплексах, и в рядовых особнячках купечества и дворянства. Последнее в полной мере относится к Самаре. Но и для сталинской застройки капители и пилястры — характерный элемент. В зданиях сегодняшнего дня — это уже прежде всего активный участник эклектичного архитектурного перформанса. Внешний вид капители все больше отходит от классических пропорций. На смену «серьезным» материалам приходят легкие и сверхлегкие гипс и пенополиуритан, которые позволяют без серьезных затрат обыгрывать любые фасады — от общественных зданий до частных коттеджей. ■

ОЛЬГА ПОРУНОВА

Жилой дом, ул. Куйбышева, 96



Жилой дом, Волжский пр., 31

СЕРГЕЙ ЧЕРНОВ

Здание по ул. Самарской 203 б

СЕРГЕЙ ЧЕРНОВ

Здание по ул. Ленинградской, 64

ОЛЬГА ПОРУНОВА

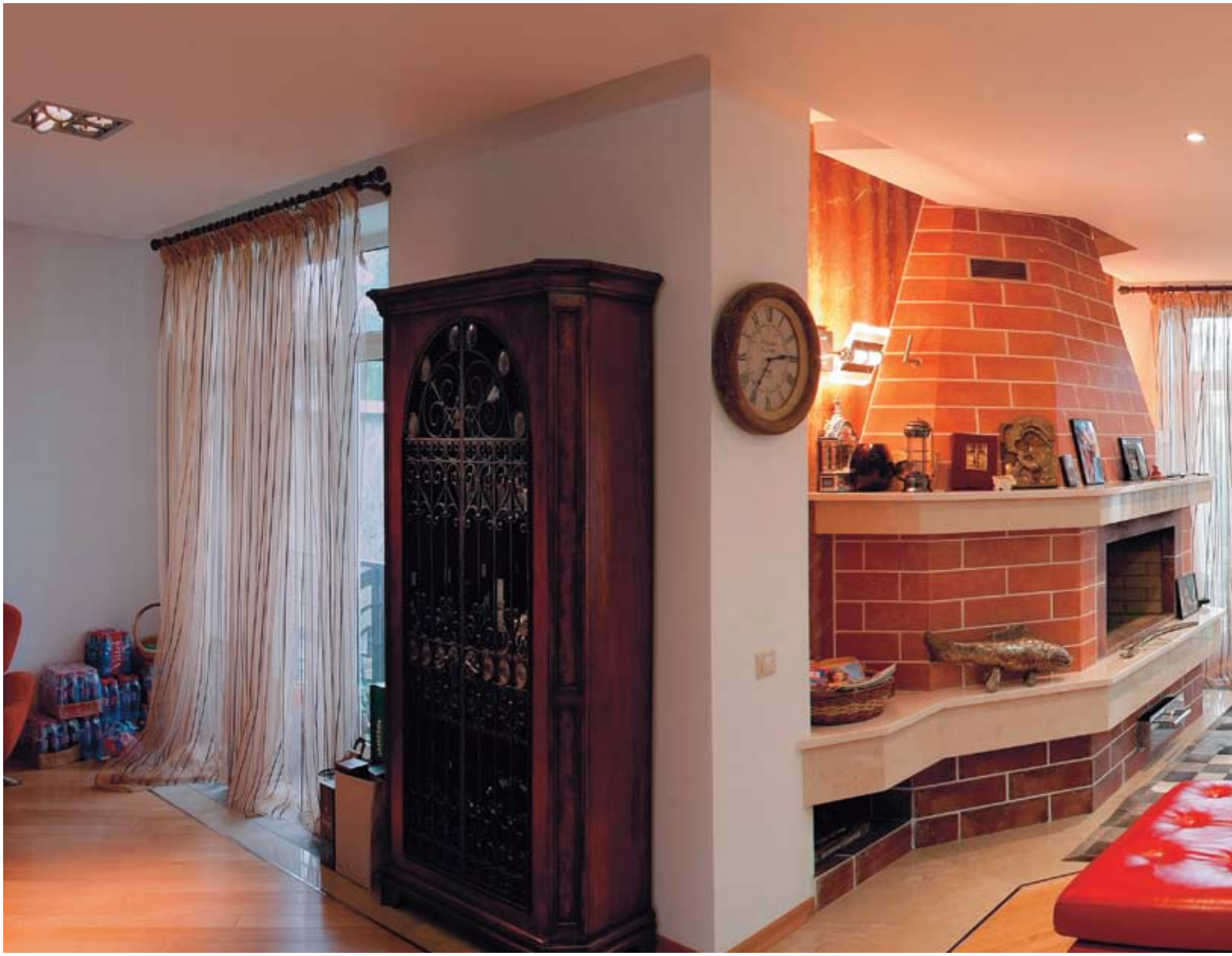
Дом по ул. Некрасовской, 56

ОЛЬГА ПОРУНОВА

Певица с ружьем

Рассматривая эту, еще не до конца оформленную комнату, наши эксперты уловили витающий здесь боевой дух. Нелегко было догадаться, что это обитель молодой певицы Геры.

Татьяна Мурзина, психолог:
— Этот интерьер напоминает затишье перед бурей. С одной стороны, очень много светлых тонов — то есть спокойствие, тишина, умиротворенность. С другой — своеобразный «военный штаб» около камина: большой диван, достаточно агрессивный по цветовой гамме и по материалу обивки; четкая геометрия плиток на полу и камня на камине, настраиваю-



ГЕРА,
ПЕВИЦА

Интерьер этого помещения находится в стадии формирования. Пока здесь пустовато, комнаты еще не превратились в полностью устраивающее меня пространство.

Вообще мне очень близок классический стиль с вкрапленными в интерьер этническими элементами. Наверное, в этом направлении я и буду дорабатывать дом. Буду докупать мебель, вносить дополнительные детали, этнические вещицы.

Гламур — это действительно совсем не мое. Я не из тех, кто любит розовые бантики и таскает за собой маленьких собачек. В одежде, например, я предпочитаю более жесткий стиль, люблю кожаные вещи.

Что касается моей «милитаризованности», то отчасти это прав-

щая на активизацию логического мышления — непременного условия для выработки удачной тактики и стратегии. К тому же единственное настенное украшение — большие часы, необходимые для четкого планирования. И даже сабля имеется на случай начала военных действий. Поэтому предположу, что здесь живут люди, которым чужды «розовые сопли» и гламур в стандартном его понимании, очень волевые, возможно, даже жесткие.

Алексей Алпатов, художник-декоратор:
— Квартира напоминает мне полотно импрессионистов: интерьер будто бы выписан крупными мазками. При этом элементы декора, традиционно придающие помещению вид давно обжитого, почти отсутствуют. Если это уже законченный вид пространства, то такой стиль обычно нравится людям, ценящим функциональность выше зрелищности, любящим не намеки, а четкие формулировки. Их жизнь обычно расписана на годы вперед, и они очень болезненно воспринимают, если что-то заставляет их отклониться от тщательно продуманного плана. С такими людьми в силу их высокой надежности очень комфортно вступать в деловые отношения, но близких друзей у них очень мало.

да. Я люблю оружие, некоторое время довольно серьезно занималась стрельбой, много времени проводила в тирах. Да и сейчас порой я выезжаю с друзьями на природу, в том числе и для того, чтобы пострелять по мишеням.

Что касается общения, то не могу сказать, что друзьям со мной некомфортно. Я могу быть мягкой, понимающей. Иное дело, что я не быстро завожу близкие отношения, долго присматриваюсь к людям, оцениваю их. Возможно, в это время я держусь с ними несколько сдержанно и прохладно. Но если уж я выбираю человека в друзья, то наши отношения становятся очень теплыми.

Я действительно заранее люблю все планировать и стараюсь все дела доводить до логического завершения. Прежде чем начать что-либо новое, я все внимательно обдумываю. Что не мешает мне порой принимать импульсивные решения — ведь в жизни случаются всякие обстоятельства. Но истерики никогда не закатываю, битье тарелок — это не мой стиль. ■

Элементарные частицы

МЕРА ВЕЩЕЙ

Физическая теория гласит — при движении «вглубь» вещества мы можем встретить элементарные частицы, внутри которых скрыта целая Вселенная. Законы гармонии в интерьере подсказывают необходимость мелочей, раскрывающих образ целого. «Элементарных частиц» в доме может быть всего несколько, но каждая из них представляет «вещь в себе». Особенность таких предметов — многозначность. Во-первых, они ценны и самодостаточны сами по себе, во-вторых, — формируют цельность интерьера, расставляя в нем смысловые акценты, рефреном подчеркивая настроение, задавая ритм пространству. Эти элементы дейс-

ЮЛИЯ ФАЙЗРАХМАНОВА

Люстра Medea, муранское стекло, Италия

Люстра Diamond, хрусталь, Италия

Люстра AUREA, хрусталь, муранское стекло, Италия

Панно La Luce D'Autore, Италия

Статуэтка фарфор, бронза, позолота, Tiche, Италия

Бра, золотое покрытие, 24 карата, Италия

Статуэтка, фарфор, Tiche, Италия

твительно несут в себе целый мир: они делают интерьер живым, играющим, эмоционально окрашенным.
В роли знаковых акцентов выступают светильники, картины, статуэтки, аксессуары. Четкий образ, тонкий намек, перекличка фактур, цветов и материалов, символичность линий и цветовых переходов — виртуозную игру в интерьере создают предметы, сами по себе уникальные. Такие, как авторские художественные предметы, выполненные в различных техниках, в резонансе с настроением помещения и характером самого владельца.
Это могут быть авторские реплики картин известных живописцев, которые, например, воспроизведены на керамической плитке, заключенной в багет — в частности, диптих Альфонсо Мухи. Или фантастические итальянские люстры от салона «Италдизайн», выполненные вручную лучшими мастерами: тепло и движение приносят «солнечные лучи» плавных изгибов венецианского стекла, динамику и ритм— единство контраста белых и алых кристаллов хрусталя. А бра, покрытое 24-каратным золотом, добавит интерьеру роскошной современности. «Элементарные частицы» в интерьере таят еще один секрет: при желании перемена слагаемых позволит целому заиграть новыми гранями.

Реплики Альфонса Мухи, керамическая плитка

ВЛАДИМИР НЕФЕДОВ

ВЛАДИМИР НЕФЕДОВ

Люстра, хрусталь, бронза, фабрика ABC, Италия

Люстра Diamond, хрусталь, Италия

Часы фарфор, бронза, Tiche, Италия

Настольная лампа, фабрика ABC, Италия

Ипотека с ограниченной ответственностью

Год назад практически все банки свернули свои ипотечные программы. Сегодня этот вид кредитования снова стал приоритетным направлением в работе большей части кредитных учреждений. Однако о серьезной либерализации требований к заемщикам говорить пока рано.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА

Оживление рынка ипотечного кредитования все более очевидно. И хотя в целом за прошлый год объемы ипотеки существенно снизились (по данным ЦБ, в сравнении с 2008 годом в Самарском регионе они сократились на 79,38%), если рассматривать данные по первому и второму полугодиям отдельно, картина куда более оптимистичная. Так, если в первой половине года на территории Самарской области было выдано жилищных кредитов на сумму около 1,5, млрд руб., во втором — уже на 2,4 млрд руб., таким образом, объемы выросли почти в два раза. По мнению участников рынка, итоги первого квартала 2010 года могут побить и этот рекорд.

«В первом квартале наблюдается оживление с консультациями, заявками и выдачами ипотечных кредитов. Мы для себя отметили аномальный — даже по сравнению с докризисными годами по объему обращений — январь», — отмечает начальник отдела розничного бизнеса самарского филиала «Нордеа Банка» Василий Гринев.

По мнению банкиров, возвращение интереса к ипотеке обусловлено стабилизацией и позитивными изменениями в экономике страны, восстановлением платежеспособности населения, замедлением темпа инфляции. Впрочем, все эти факторы можно признать скорее лишь благоприятным фоном роста ипотечного рынка. Реальную динамику спроса на кредитные ресурсы для покупки жилья в конечном итоге вызвало не столько даже снижение цен на рынке недвижимости в прошлом году, сколько прекращение их падения и даже некоторый рост — в этом. «По нашему региону отчетливо заметно оживление на рынке жилья с начала сентября. Возможно, к ряду клиентов приходит понимание, что цены близки к минимуму: ранее они не решались вкладываться, потому что ждали продолжения падения», — отмечает директор управления кредитования частных клиентов Поволжского банка Сбербанка Сергей Емельянов.

«Уже сегодня зафиксировано повышение стоимости квадратного метра, — подчеркивает директор инвестиционной компании «Спектр недвижимости» Екатерина Конахина. — Данная тенденция сохранится, так как все мы могли наблюдать за тем, как в Самаре «развивается» строительная от-

Говорить о «разморозке» и начале активных продаж ипотечных продуктов уже можно. Однако число и разнообразие программ, конечно, далеко от докризисных.

расль: в 2009 году многие компании остановили строительство, не было начато ни одной новой стройки. На примере нашей компании: в 2008 году мы одновременно вели строительство 15 зданий, в 2009-2010 году — 3 здания. Естественным образом, эти факторы приведут к дефициту качественного нового современного жилья».

Ниже кризисного

Впрочем, и сами банки проявляют все большую активность и заинтересованность в работе с ипотекой. Если год назад о продвижении этого продукта речи даже не шло, а занимались выдачами единичные банки, сейчас ипотечное кредитование называют среди приоритетных направлений деятельности большинство кредитных учреждений. Впрочем, развитием собственных программ по-прежнему занимаются не многие, в основном это госбанки — Сбербанк и ВТБ-24 — и «иностранцы». Остальные участники рынка выступают преимущественно агентами АИЖК.

«Можно говорить о «разморозке» и начале активных продаж ипотечных продуктов, — говорит Василий Гринев. — Игроки на данном рынке — банки с иностранным капиталом, предлагающие собственные ипотечные продукты (к таким относится ОАО «Нордеа Банк»), государственные банки и коммерческие банки, работающие по программам АИЖК. Число и разнообразие ипотечных программ, конечно, далеко от докризисных».

По словам банкиров, участие государства в судьбе ипотеки стало безусловно одной из главных причин возрождения рынка ипотеки. Снижение ставки АИЖК по ипотечным кредитам, внедрение специальных кредитных программ для отдельных категорий населения (к примеру, появление программы «Военная ипотека», расширение сфер применения средств материнского капитала) существенно помогло активизировать выдачи кредитов по стандартам агентства банками-партнерами в регионах. Заявленная агентством ставка — 9,5% годовых — является не только самой низкой среди действующих сегодня предложений, но и ниже ставки докризисного времени.

«Существует ипотечный продукт, который по стоимости находится вне конкуренции — стандарт АИЖК. Собственные программы банков могут привлекать тех клиентов, которые по каким-либо причинам не подходят под жесткие требования стандарта АИЖК, в частности, клиентов привлекает возможность предоставления различных форм подтверждения дохода, — отмечает начальник управления продаж и клиентского обслуживания ОАО «Первобанк» Игорь Гржещук.

Ставки по ипотечным кредитам в Сбербанке и ВТБ немного выше предлагаемых агентами АИЖК, но и они стремятся к снижению. Так, в Сбербанке сегодня можно получить средства на приобретение или строительство жилья под 13,5 — 17,25 %, в ВТБ24 — в пределах 14,1-18,1%. Впрочем, как отметил Сергей Емельянов, с середины января в Сбербанке изменился подход по формированию процентных ставок. К примеру, они были снижены для участников зарплатных проектов банка, и теперь составляют 90% от базовых ставок по целому ряду кредитных продуктов, в том числе и ипотечному (в пределах 12,15-14,05%). Кроме того, Сбербанк ввел индивидуальные условия предоставления кредитов на приобретение жилой недвижимости ветеранам Великой Отечественной войны, имеющим право на получение жилищной субсидии, и их близким родственникам.

Верхний предел

Ставки по ипотечным программам коммерческих банков выше и диапазон их шире — 15-18%. Очевидно, что средние и мелкие банки, которые не располагают возможностью привлекать большие объемы средств на комфортных условиях, формируют свое предложение по ипотечному кредитованию на более высоких уровнях. При этом и в госбанках, и в коммерческих учреждениях нередко ставки могут дифференцироваться в зависи-

УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ НА ПОКУПКУ ГОТОВЫХ КВАРТИР И НОВОСТРОЕК

Название банка	Название продукта	Вид недвижимости	Процентная ставка	Срок кредитования	Минимальная — максимальная сумма кредита	Название, размер и периодичность комиссий	Условия досрочного погашения
АВБ	Федеральная программа (руб.)	На вторичном рынке	От 16 до 18,8% (в зависимости от срока и суммы кредита)	От 3 до 30 лет	От 30 до 90% стоимости квартиры	Рассмотрение кредитной заявки – 500 рублей. Оформление кредита — до 1,5 % от суммы кредита. За выдачу кредита до регистрации права собственности и ипотеки в Регпалате до 0,8% от суммы кредита	Мораторий 6 месяцев, далее сумма досрочного платежа должна быть не менее 10 000
	Жилищная программа «Новостройка по 16 процентов» (руб.)	В новостройках	16,5%; 14% — при выдаче кредита с оформлением личного страхования заемщиком	От 36 до 360 месяцев	400 000-5 700 000 руб.; не более 70% стоимости жилья; сумма определяется платежеспособностью заемщика	Единовременная за открытие и вдение ссудного счета - 2 % от суммы кредита	Мораторий 6 месяцев, далее сумма досрочного платежа должна быть не менее 10 000 (к обязательному платежу), оформляется заявлением
Национальный торговый банк	Ипотечный кредит по федеральным стандартам АИЖК (руб.)	На вторичном рынке	9,55-12,11% (в зависимости от размера первоначального взноса и срока кредита)	3-30 лет	300 000-4 000 000 руб.	Комиссия за выдачу кредита — 3% от суммы кредита	Досрочное погашение без санкций после 6 месяцев; минимальная сумма для досрочного погашения 10 000 руб.
	Ипотечный кредит на приобретение строящегося жилья в инвестиционных строящихся объектах (руб.)	Строящееся жилье	9,55 – 11,41 %. При отсутствии личного страхования ставка увеличивается на 0,7%	До 20 лет	До 4 000 000 руб.	Комиссия за выдачу кредита 1,5 % (не более 3000 руб.)	Досрочное погашение без санкций после 6 месяцев; минимальная сумма для досрочного погашения 10 000 руб.
Нордеа Банк	Ипотека с фиксированной ставкой (руб., $, евро)	Квартира, жилой дом с земельным участком	13-14% - руб. 9-11% - $, евро	Не более 30 лет	10 000 евро или эквивалент в руб. и $ - 750 000 евро или эквивалент в руб. и $	Единовременная комиссия за выдачу кредита – 1% от суммы кредита, но не более 700 евро, $1000 или 30 000 руб.	При выборе дифференцированного платежа – без ограничений, мораториев, штрафов. При выборе аннуитетного платежа – мораторий 90 дней
	Нецелевой ипотечный кредит (руб., $, евро)	Квартира, жилой дом с земельным участком, нежилое помещение (здание), земельный участок в собственности	15-17% - руб. 11-13% - $, евро	Не более 20 лет	10 000 евро или эквивалент в руб. и $ - 750 000 евро или эквивалент в руб. и $	Единовременная комиссия за выдачу кредита – 1% от суммы кредита, но не более 2 000 евро, $3000 или 90 000 руб.	При выборе дифференцированного платежа – без ограничений, мораториев, штрафов.При выборе аннуитетного платежа – мораторий 90 дней
Первобанк	Ипотека (руб., $)	Квартира, дом с земельным участком (рынок вторичного жилья)	От 9%	3-27 лет	200 тыс. руб.-9 млн руб.	Единовременная комиссия за выдачу кредита – от 0,5 до 2%	Досрочное погашение возможно по истечении 6 или 12 месяцев от даты выдачи кредита, в суммах от 10 000 руб.

мости от срока кредитования, суммы первоначального взноса, формы подтверждения дохода. К примеру, в «Нордеа Банке» ставки по данным видам кредита зависят в основном от формы подтверждения доходов и составляют в рублях — от 13,5 до 16% годовых, в долларах США и евро — от 7 до 11% годовых.

Что касается требований к заемщикам, пока рано говорить о существенных подвижках в этом направлении по сравнению с 2009 годом. Проблема «плохих» долгов не теряет своей актуальности, а потому банки по-прежнему уделяют больше внимания качеству кредитного портфеля, нежели его величине. Принятое ранее повышение требований к платежеспособности и стабильности дохода потенциального заемщика действует и сегодня, и довольно часто становится барьером на пути к одобрению кредитной заявки. В результате в категорию надежного попадает значительно меньшее число потенциальных заемщиков, в том числе из-за требований подтвердить доход справкой 2-НДФЛ, наличия «черных пятен» в кредитной истории либо «нестабильной», по оценке банка, профессии.

Заявленная АИЖК ставка — 9,5% годовых — является не только самой низкой среди действующих сегодня предложений, но и ниже ставки докризисного времени

«Большинство банков сегодня работают с теми клиентами, которые могут подтвердить свой доход справкой 2-НДФЛ, особое внимание уделяется кредитной истории, — отмечает Игорь Гржещук. — В течение 2009 года требования к заемщикам становились все более жесткими, но это компенсировалось снижением процентных ставок. Для многих клиентов основным препятствием в оформлении ипотеки был и остается размер первоначального взноса (в среднем 30% от стоимости приобретаемого жилья)».

Впрочем, несмотря на жесткий отбор, данные о росте объемов выдачи ипотеки говорят о том, что сегодня спрос на кредитный продукт все чаще находит удовлетворение, а значит, прогнозы АИЖК о двукратном росте объема этого рынка в 2010 году имеют все основания оправдаться. ■

наш читатель — это ваш клиент

телефон
рекламной службы
ЗАО «Коммерсантъ-Волга»
(846) 276 72 51
http://samara.kommersant.ru

82 тысячи человек

из числа наших читателей планируют операции с недвижимостью

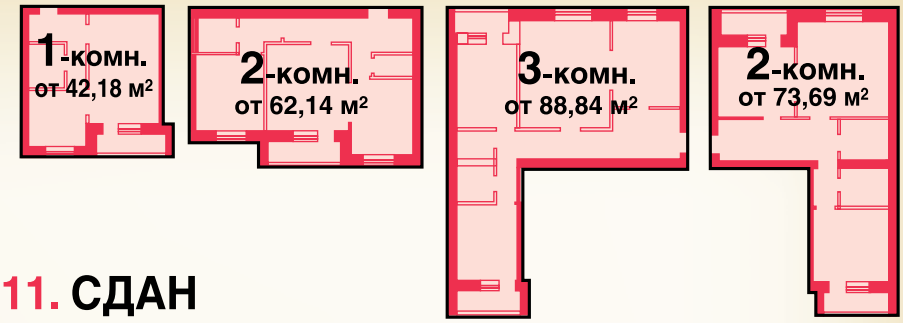
по данным TNS Gallup Media

реклама

Размещайте рекламу строительных проектов и элитного жилья в изданиях и на сайте ИД «Коммерсантъ»

КВАРТИРА В НОВОМ ДОМостроЕ

- **ПРОДАЖА**
- **РАССРОЧКА**
- **ИПОТЕКА**



Объект программы ДОМОСТРОЙ:
г. Отрадный Самарской области
новый дом на ул. Орлова, 11. СДАН

Жилой дом повышенной комфортности — первый объект жилой недвижимости программы Домострой. 7 этажей. Привлекательное расположение в центре г. Отрадный напротив храма.

Описание объекта:

- Дом, кирпич, 108 квартир: 1-комн. от 42,18 м², 2-комн. от 62,14 м², 3-комн. от 88,84 м²
- Фасад здания облицовывается утеплителем с отделкой по системе «Rockfasad»
- Устанавливаются дверные блоки и пластиковые окна с двухкамерным стеклопакетом
- Отопление и горячее водоснабжение осуществляется от автономной модульной котельной
- 4 лифта, грузоподъемностью 630 кг и сервис диспетчерской службы
- Предусмотрены: системы вентиляции охранная и пожарная сигнализации
- Проведены телефонная сеть и сеть радио
- Удобная парковка
- Детская площадка и спортивный корт
- Дом обустроен для комфорта и доступности для мало-мобильных жителей

Приглашаем в ОФИС ПРОДАЖ

Экскурсия в Вашу квартиру.
Специальное предложение.
Дополнительная информация.
Консультации и заключение договоров.

Свидетельство о регистрации № 63-АД 327131 от 24.02.2010. ООО «Отрадный Жилстрой»: Свидетельство о государственной регистрации юридического лица серия 63 № 004669437 от 09.08.2007 г. Межрайонной ИФНС №14 по Самарской области. Свидетельство о постановке на налоговый учет серия 63 № 004668047 от 09.08.07 г. Межрайонной ИФНС №14 по Самарской области. Основной государственный регистрационный номер 1076372000715. Проектная декларация опубликована в газете «Рабочая Трибуна» (г. Отрадный) 11.09.08 г. №37 (6174).

г. Отрадный, ул. Орлова, 11
УК «Отрадный Жилстрой»
2 подъезд, офис 29

(84661) 33-1-33

БАНК СОЛИДАРНОСТЬ

www.solid.ru (84661) 3-00-79

ОАО КБ «Солидарность» Генеральная лицензия ЦБ РФ №554 от 05.06.2000 г.