



В Москве дорожают самые дешевые и самые качественные квартиры **2** | Снос пятиэтажек: все будет зависеть от инвесторов **3** | Квартиры с отделкой на первичном рынке: выгоднее отказаться **4** | Рефинансирование ипотеки: реальная возможность сэкономить на процентах **5** | Выбор элитного жилья в столице пока есть, но скоро кончится **7** | «Остров фантазий» и «Сокол» продаются по бешеным ценам **8** |

В прошедшем году ввод жилья в Москве сократился почти наполовину. Тем не менее в столице появилось сразу несколько примечательных объектов. «Ъ-Дом» по различным категориям выделил пять объектов, которые составили своеобразный рейтинг жилых домов, сданных Госкомиссии в кризисном 2009 году.

Кризисный урожай

ГОСКОМИССИЯ

Самый дорогой. «Остоженка 11»
Комплекс по проекту бюро «Сергей Киселев и партнеры» на углу Остоженки и Зачатьевского переулка общей площадью 17,6 тыс. кв. м был сдан Госкомиссии едва ли не последним в ушедшем году — 31 декабря. В рамках проекта предлагаются 38 квартир общей площадью от 135 до 290 кв. м, в том числе четыре пентхауса: два по 240 кв. м, один — 360 кв. м и еще один на 400 кв. м.
«На сегодня стоимость квадратного метра квартир этого дома составляет от \$20 тыс. до \$30 тыс., а стоимость пентхаусов — около \$50 тыс. за 1 кв. м», — рассказывает генеральный директор «Калинка-Ризлти» Екатерина Румянцева. По ее словам, в доме переменной этажности (четыре-пять-шесть этажей) из окон большинства квартир открываются прекрасные виды, а в пентхаусах предусмотрены террасы с видами на Зачатьевский монастырь. В отделке дома использованы натуральный камень и мрамор.
Второе место по стоимости жилья эксперты отдадут жилому комплексу «Смоленская застава» (\$10–19 тыс. за 1 кв. м в зависимости от площади и этажа). Еще один сданный в прошлом году элитный жилой комплекс — «Станиславского 11», в котором, по данным застройщика Notus Capital, на первичном рынке остались

«Дом в Сокольниках» — самый большой из сданных в прошлом году: общая площадь — 169 тыс. кв. м



в продаже квартиры площадью 60 кв. м, 138 кв. м и 163 кв. м, а стоимость 1 кв. м варьируется от \$11,5 тыс. до \$14 тыс.

Самая дешевая «панель». Жилой комплекс «Марфино»
Самый дешевый в экономклассе (а также наиболее быстро возведенный) объект — жилой комплекс «Марфино», который компания «Ведис Групп» построила практически за год. Проект «Марфино» предполагает комплексную застройку 51-го и 52-го микрорайонов. При этом, по данным застройщика, 51-й микрорайон, состоящий из четырех домов серий ГМС-1 и П-3М, был сдан Госкомиссии в апреле 2009 года. Для московского рынка недвижимости это невиданные темпы, так как проект начали строить только в 2008 году. Первая очередь, состоящая из трех корпусов серии ГМС-1, была сдана на полтора года раньше заявленных сроков, что является своеобразным рекордом.
Строительство микрорайона началось в декабре 2008 года. А весь процесс строительства и сдачи первых корпусов в эксплуатацию занял около года. В декабре 2009 года первые новоселы «Марфино» получили ключи от квартир. Все участники рынка называют этот проект также наиболее экономичным на столичном рынке в 2009 году: стоимость на начальном этапе составляла 67 тыс. рублей за 1 кв. м, и однокомнатные квартиры, по данным застройщика, ушли за 2,7 млн рублей в течение шести часов. Это рекордные показатели за последние три-четыре года.

(Окончание на стр. 4)

Год самостроя

ЗЕМЛЯ

В течение последнего года поселки без подряда стали (и продолжают оставаться) самым востребованным форматом загородного жилья. Количество выведенных за это время подобных проектов перевалило за сотню. Мы проверили, насколько успешной оказалась «антикризисная» идея самостоятельного загородного строительства.

Массы и одиночки

Чтобы получить представление о происходящем в этом сегменте недвижимости, достаточно взглянуть на те проекты, продажи в которых стартовали год и более назад. Это вполне достаточный срок, чтобы расторопные покупатели успели построить первые дома, а девелопер проложил дороги и провел основную массу инженерных коммуникаций (если, конечно, они изначально предполагались).
Чтобы выборка оказалась максимально репрезентативной, все проекты в зависимости от девелоперов мы разделили на три группы. В первую попали поселки так называемых земельных банков, в активе каждого из которых сейчас по несколько десятков проектов без подряда. Из них мы остановились на компаниях «Красивая земля» и «Финансы и недвижимость» (последняя продает поселки под брендом «Своя земля».)
Во второй группе оказались проекты тех компаний, которые сейчас ведут продажи в 5–15 поселках. Наш выбор пал на «Поли-Граффилстрой», объекты которого располагаются вдоль Новорижского и Волоколамского шоссе — территории, практически не охваченной «земельными банками».
И, наконец, в последнюю группу вошли поселки-одиночки (на счету их застройщиков всего по одному-два проекта). Из них нас заинтересовала Центральная девелоперская компания, поселок которой располагается довольно нетипично для такого формата близко к Москве.

(Окончание на стр. 6)

Реклама ООО «ТТМ». Проектная декларация опубликована на сайте www.4suns.ru



МОЯ ЖИЗНЬ. МОЙ ДОМ.

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА В ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ —

это четыре корпуса, расположенные на единой территории площадью более 2,5 га на Большой Татарской улице, всего в километре от Кремля. Это 214 престижных квартир и пентхаусов с каминами и панорамным остеклением площадью от 60 до 300 кв.м. Неоклассический стиль комплекса определяет высочайшие требования к качеству строительства и отделки, а современный уровень технического оснащения и передовые инженерные решения создают максимально комфортные условия для проживания. Это – жилье для тех, кто достоин самого лучшего!

+7 (495) 229-04-66
www.4suns.ru

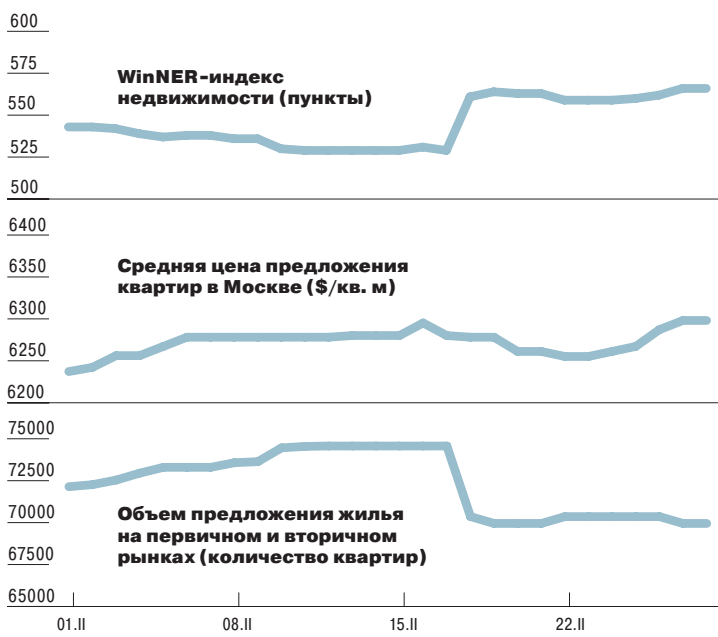
LEGI
ON
DEVELOP
MENT
LEGION REDEVELOPMENT

ДОМ

Рублевый перевес

индекс

WINNER INDEX. 1.11–28.11.2010 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАСШТАБИРОВАННОЕ ОТНОШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР В МОСКВЕ, ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ В БАЗЕ WINNER, К ПОКАЗАТЕЛЮ ОБЪЕМА ТАКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, ЧЕМ НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНДЕКСА — ТЕМ ЛУЧШЕ ПОКУПАТЕЛЯМ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВЦАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WINNER-INDEX.RU

Продолжающееся затоваривание рынка было подтверждено в феврале достижением рекорда прошлого года. Напоминание, что в результате непрерывного роста в течение года показатель объема достиг пикового значения в начале декабря, превысив уровень 74 000 пунктов.

Этот же уровень был повторно преодолен в феврале в результате восстановления рынка после новогодних праздников. Краткосрочное снижение объема в преддверии длинных выходных, связанных с 23 февраля, не влияет на тенденцию увеличения числа предложений на рынке.

Подтверждается это активным восстановлением объема с первых чисел марта. Показатель цены с начала года вырос на 1%. Нынешний уровень — 6300 пунктов. Это более чем на 3% превышает средний уровень прошлого года (6100 пунктов). Базой для расчета показателя цены является доллар. Очевидно, что темпы укрепле-

ния рубля значительно обгоняют рост показателя цены. Можно ожидать, что под таким воздействием показатель цены продолжит наращивать свое значение.

WinNER-индекс недвижимости в настоящее время находится на уровне своих значений конца сентября прошлого года. Весь прошлый год индекс методично снижался, достигнув дна к декабрю. Пройденно ли дно в декабре и являемся ли мы свидетелями начала оживления рынка, покажет развитие событий в марте и апреле.

У нас надежд на заметное оживление в ближайшее время немного. Мы прогнозируем скорее продолжение стагнации рынка на достигнутом уровне. Хотя планы правительства по перезапуску ипотеки могут стать серьезным поводом для активизации рынка и восстановления оптимизма всех его участников.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

Двустороннее подорожание

Москва

Прошедший месяц подтвердил повешательный тренд практически во всех секторах городского жилья. С существенной оговоркой: дорожают самые дешевые и самые качественные объекты. Возвращения к рынку двухлетней давности, когда сметали все квартиры, как соль перед войной, не предвидится.

Активизация экономикласса

Участники рынка отмечают в первую очередь подорожание квартир наиболее дешевых и малой площади. Это означает, что покупатели с небольшими средствами перестали ждать дальнейшего проседания рынка и ищут варианты, которые доступны для них без привлечения ипотечного кредита.

Впрочем, это подорожание так невелико, что укладывалось бы в рамки статистической погрешности, если бы та-

кая картина не наблюдалась уже в течение четырех месяцев. «В столице был отмечен весьма незначительный рост рублевых цен — от 0,1% на самые дешевые квартиры до 0,8% на качественные недорогие квартиры. В Московской области средние рублевые цены росли в диапазоне от 0,6% (самые дешевые квартиры) до 1,5% (качественные недорогие квартиры)», — констатирует Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра компании «Инком-недвижимость».

Возобновились также длинные цепочки обменных сделок, что привело к повышению спроса на малогабаритные квартиры (которые обычно замыкают цепочки). На московском рынке дорожают малогабаритные квартиры, площадь которых составляет 13–24 кв. м., — отмечает Наталья Алиханова, руководитель отделения «Третьяковское» компании «Пересвет-недвижимость». — Их покупают многие участники альтернативных сделок, желающие разбавить свой портфель. В последние месяцы, а также в последние месяцы периода, далее 9, 12-этажные «панельки». Подобные квартиры из-за сравнительно невысокой стоимости всегда востребованы и быстрее всего растут в цене. Примерно с ноября-декабря 2009 года многие продавцы типовых квартир экономкласса пытались повысить цену на 5–10%, особенно если реализуемая недвижимость была в хорошем состоянии, в шаговой доступности от метро».

Характерно, что объем предложения квартир экономкласса на вторичном рынке посто-

янно растет: увидев возросший интерес покупателей, собственники недорогих квартир сочли момент благоприятным для того, чтобы выставить свои объекты на реализацию. «В ближайшее время мы станем свидетелями стабилизации объемов предложения: покупатели остаются склонными к торгу и стремятся выбрать наиболее ликвидный товар по минимальным ценам, — делает вывод Дмитрий Таганов. — При таком развитии событий откровенно переоцененные и малоликвидные объекты не найдут спроса, а большинство «поспешивших» продавцов снова уйдет с рынка».

Элитная распродажа

В элитном секторе участники рынка также отмечают увеличение количества сделок, причем некоторые даже считают, что уровень спроса превысил докризисный. «В элитном сегменте активность даже выше, чем до кризиса, и это объяснимо, — говорит директор департамента элитной недвижимости Capital Group Ирина Рогаче-

ва. — Кризисные явления затронули потенциальных покупателей недвижимости категорий «элит» и «премиум» в гораздо меньшей степени. Большинство не покупали в начале 2009 года не потому, что у них не стало денег, а потому, что они прагматично ждали, когда рынок достигнет дна. Еще один важный фактор — ипотека: в дорогих сегментах зависимость от нее невелика. Сегодня дефицит уже перешел в острую стадию, очевидно, что новые проекты категории de luxe в перспективе двух-трех лет будут единичными, спрос по-прежнему остается ненасыщенным, и цены будут только расти».

Некоторые застройщики, предвидя повышение спроса на элитное жилье, даже перефигурировали свои проекты с офисных на жилые. Так, проект AFI Development на Почтовой улице первоначально был запланирован как офисный центр, но из-за кризиса AFI решила поменять концепцию здания. В комплексе было запроектировано 450 тыс. кв. м офисных площадей, но сейчас там

будет 300 тыс. кв. м жилья. «Восстановление финансирования жилых проектов и смягчение условий кредитования могут стимулировать застройщиков к реализации отложенных проектов. Кроме того, восстановление спроса и рост доверия покупателей к первичному рынку повлияют на динамику продаж, что позволит сократить сроки реализации», — оптимистично заявляет Игорь Рогонович, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank.

Таким образом, активизация рынка происходит с двух сторон: повышается спрос на самое дешевое и самое дорогое жилье. По-прежнему невысоким спросом пользуются явно переоцененные в докризисный период масштабные проекты бизнес-класса в непрестижных районах ценой от \$8–10 тыс. за 1 кв. м. Почти по такой же цене сейчас можно приобрести квартиры в строящихся домах в центре города от тех девелоперов, которые вовремя запустили «антикризисные» программы.

Алексей Аксенов

«Заморозка» продолжается

Подмосковье

Загородный рынок, в отличие от городского, пока не на подъеме. Новых предложений немного, на старые цены не увеличились за прошедший месяц. Продавцы, однако, ждут «высокого» сезона, и некоторые снимают с продажи свои объекты в надежде на грядущее повышение цен.

Подряд не нужен

На загородном рынке по-прежнему определяющий тренд — продажа участков без обязательного подряда. «Доля участников без подряда в общем числе совершенных за февраль покупок составляет 54%, — отмечает руководитель аналитического центра компании «Инком-недвижимость» Дмитрий Таганов. Однако похоже, количество предложений уже начинает переходить в качество: у покупателей земли расширился выбор (практически по всем основным направлениям), а продавцы готовы торговаться.

За последний год, по данным компании «Терра-Недвижимость», средняя цена «бесподрядной» сотки в Подмосковье упала на 30–60%. Юлия Синюрина, руководитель отдела по работе с владельцами недвижимости компании «Терра-Недвижимость», так объясняет интерес покупателей к сделкам с землей: «Вопервых, земельные ресурсы — это качественное инвестиционное вложение с перспективой роста стоимости в будущем. Стоит отметить, что та-

кие вложения средств являются малорискованными для покупателя, но и с длительным периодом окупаемости. Вторых, на земельные участки без подряда происходило снижение цен. Скидки и акции, реализуемые девелоперами, повысили потребительскую привлекательность земли без подряда».

Продолжается освоение относительно новых для рынка направлений Подмосковья, покупателей интересует в первую очередь экология и транспортная доступность, а не престижность места. Так, за последний год особенно активно продавалась земля на Новокосинском (трасса «Дон») и Симферопольском шоссе. По пропускной способности они превосходят сверхпопулярное прежде Новорижское шоссе, а цены на землю там отличаются на порядок. На расстоянии 50–60 км от МКАД вполне реально приобрести хороший участок земли с общими коммуникациями по \$3 тыс. за сотку.

Поселки без подряда продаются не только в экономичном сегменте загородной недвижимости. «В феврале объем предложения пополнился проектами, относящимися к высокобюджетному сегменту. Несмотря на то что новые проекты не относятся к сегменту эконом, в рамках большинства из них по-прежнему на продажу предлагаются земельные участки без обязательного подряда на строительство», — отмечают в департаменте консалтинга, аналитики и исследования компании Blackwood.

Дальше — больше

Средний уровень цен в загородных поселках Подмосковья оставался на прежнем уровне. Однако большинство игроков рынка рассчитывают на весеннее оживление спроса, в связи с чем некоторые из них планируют изменить условия предоставления расщек на приобретение объектов недвижимости, выставленных на продажу, или пересмотреть ценовую политику в сторону повышения стоимости. Особенно это касается тех девелоперов, чьи проекты находятся на стадии готовности более 50%, отмечают аналитики компании Blackwood.

Пока говорить о повышении цен за городом рано. Многие собственники считают, что кризис уже закончился, в связи с чем пересматривают свои предложения в сторону повышения стоимости объекта. Однако часто альтернативой повышению оказывается решение снять объекты с продажи на несколько месяцев, чтобы выйти на рынок весной уже с новой ценой», — говорит Мария Маркарова, управляющий партнер Mayfair Properties.

При этом, по мнению Марины Маркаровой, в сегменте загородной недвижимости предложение по-прежнему превышает спрос. Даже несмотря на то что новых предложений с начала года не появилось, а многие «старые» находятся в состоянии «глубокой заморозки». Очевидно, судить о том, «поднимаются» ли загородный рынок, можно будет только ближе к концу весны.

Василий Анисимов

Больше сдачи

аренда

Арендные ставки почти во всех секторах городского недвижимости за прошедший месяц немного понизились, а за городом еще не начался сезонный рост. Таким образом, процессы на арендном рынке повторяют те, что идут на рынке купли-продажи, но с опозданием в несколько месяцев.

Отказ от роскоши

Объем предложений на городском рынке аренды, по данным «Инком-недвижимости», в начале марта увеличился на 9% по сравнению с февралем. Такой рост слишком велик, чтобы быть случайным, и, безусловно, отражает господствующую тенденцию. Адекватным образом реагируют и цены. Мария Жукова, первый заместитель директора компании «Милль-Аренда», приводит следующие цифры: по сравнению с январем средняя стоимость квартир экономкласса в рублевом эквиваленте снизилась на 0,77% (однокомнатные), 4,25% (двухкомнатные) и 1,68% (трехкомнатные). В бизнес-классе однокомнатные квартиры выросли в цене на 3,5%, зато цены на двухкомнатные снизились на 1,61%, на трехкомнатные — на 2,3%, а на многокомнатные — даже на 12,1%.

Очевидно, что изменились предпочтения арендаторов: они готовы ограничиться минимумом и по крайней мере в течение какого-то времени соглашаются на меньшую площадь и более отдаленные районы ради меньшей цены. Мария Маркарова, управляющий партнер Mayfair Properties, отмечает: «Если раньше клиента-

ми в высоких бюджетах были, как правило, семьи, то на сегодняшний день довольно часто это семейная пара или даже один человек». То есть экзоты и жители других городов, которые до кризиса переезжали в Москву семьями, сейчас селятся здесь в «урезанном» составе, опять же в целях экономии. Пока эта тенденция сохранится, большие квартиры останутся невостребованными.

Предложение арендных квартир уверенно опережает спрос, за исключением самого низкого сегмента. «Сейчас в сегменте экономкласса практически все квартиры востребованы, но спрос превышает предложение лишь на самые недорогие варианты — от 18–20 тыс. рублей в месяц. В бизнес-классе и элите предложение превышает спрос в полтора-два раза», — констатирует Галина Фабрицкая, начальник отдела аренды компании «Пересвет-недвижимость». По данным «Пересвет-недвижимости», средняя арендная ставка на однокомнатные квартиры сейчас соответствует началу 2008 года (21 тыс. рублей в месяц), тогда как двух- и трехкомнатные квартиры дешевле на 10–15%, чем в тот же период.

А в элитном секторе цены снизились в среднем на 20–30%, в отдельных случаях, когда предложение было изначально переоценено, снижение могло достигать 50%. «До кризиса минимальный уровень арендных ставок на трехкомнатные квартиры в районе Остоженки составлял \$13–15 тыс. в месяц. За эти деньги арендатор мог рассчитывать на квартиру 120–130 кв. м с двумя спальнями, двумя санузлами в доме с подземным гаражом. Сегодня подобное предложение можно

найти в диапазоне \$8–10 тыс. Самые дорогие предложения Остоженки сегодня находятся в диапазоне от \$25 тыс. до \$35 тыс. в месяц», — говорит руководитель отдела аренды городской недвижимости «Калинка-Риэлти» Марина Косыгина.

Спрос на домики

На рынке загородной аренды «высокий» сезон пока не начался, однако и в течение двух-трех ближайших месяцев участники рынка не ожидают серьезного повышения цен на загородные дома. «Ежегодно весной происходил некоторый рост ставок аренды. Обычно он составлял 10–15%. В этом году рост ставок не исключен, но, скорее всего, он будет чисто номинальным и не превысит 5%. Пока мы не видим достаточного числа потенциальных арендаторов для того, чтобы ставки стали повышаться», — говорит Александр Рыков, директор по маркетингу департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty.

«Наименьший разрыв между спросом и предложением только в экономклассе», — отмечает Галина Фабрицкая. — Недорогие дачные домики по-прежнему востребованы, как правило, это дома в дачных товариществах, с летним душем, холодной водой и санузлом во дворе».

Игорь Заутольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group, считает, что рост арендных ставок возможен, но только за счет тех арендаторов, которые снимают загородные дома на летний период сроком от трех до шести месяцев. С начала осени можно ожидать снижения цены загородной аренды.

Дарья Фоменко

Двойная статистика

регионы

Согласно данным Росстата, в 2009 году цены на недвижимость снизились почти во всех регионах России. При этом снижение цен на вторичном рынке оказалось более серьезным, чем на первичном. В частности, новостройки в целом по стране, по данным Росстата, подешевели на 7,58%, а вторичное жилье — на 11,05%.

В Центральном федеральном округе больше всего просели цены в Липецкой области, где вторичное жилье подешевело на 31,52%, а первичное — на 19,54%. При этом в Тульской области новостройки даже подорожали на 1,04%, а вторичка упала в цене лишь на 5,82%. Для сравнения: в самом застраиваемом регионе страны — Московской области — первичное жилье подешевело на 5,02%, а вторичный рынок упал на 17,53%. В Москве падение было еще меньше: по данным Росстата, новостройки подешевели на 4,38%, а вторичные квартиры — на 5,35%.

В Северо-Западном федеральном округе чудеса активности

продемонстрировал рынок Ненецкого автономного округа, где новостройки прибавили в цене 7,81%, а вторичка — 4,38%. Зато в Санкт-Петербурге первичный рынок упал на 16,31%, а вторичный — на 10,19%. Серьезнее опустились цены только в Вологодской области, где первичное и вторичное жилье подешевело примерно на 15%.

В Южном федеральном округе необычное антикризисное оживление показала Республика Калмыкия, где новостройки подорожали по итогам 2009 года на 3,23%, а вторичное жилье — на 10,11%. При этом в готовящемся к приему Олимпийских игр Краснодарском крае все было ровно наоборот: цены на новостройки понизились на 11,01%, а на вторичном рынке — на 17,67%. Сильнее всего из южных регионов России пострадали Волгоградская область, где оба сегмента рынка жилья просели примерно на 26%.

В Приволжском федеральном округе вовсе не нашлось ни одного региона, в котором бы в прошлом году выросли цены на жилье. Лучшее всего ситуа-

Десять регионов, где жилье подешевело больше всего		
Место	Регион	Стоимость жилья по сравнению с декабрем 2008 года (%)
Первичный рынок		
1	Волгоградская область	74,14
2	Липецкая область	80,46
3	Иркутская область	80,53
4	Тверская область	81,96
5	Республика Мордовия	82,21
6	Томская область	83,13
7	Новосибирская область	83,2
8	Калужская область	84,09
9	Республика Алтай	84,22
10	Брянская область	84,29
Вторичный рынок		
1	Республика Мордовия	71,54
2	Республика Хакасия	72,19
3	Волгоградская область	74,39
4	Курганская область	75,52
5	Пермский край	76,71
6	Тверская область	77,53
7	Ярославская область	79,32
8	Смоленская область	79,37
9	Иркутская область	79,76
10	Томская область	80,84

Источник: Росстат РФ.

ция сложилась в Саратовской области, где изменение цен на первичном и вторичном рынках составило 2,17% и 4,17% соответственно, а хуже всего дела обстоят в Мордовии, где ново-

стройки подешевели примерно на 18%, а вторичное жилье — примерно на 29%.

Уральском федеральном округе положительную ценовую динамику продемонстрировала

только Свердловская область, где новостройки подорожали на 0,2%, то есть практически остались в рамках статистической погрешности. При этом вторичное жилье в этом регионе просело на 12,15%. В Дальневосточном федеральном округе лучшая ситуация сложилась в Амурской области, где новостройки прибавили в цене 4,23%, а вторичное жилье — 7,43%. При этом в Магаданской области цены на недвижимость, по данным Росстата, остались неизменными.

Если рассматривать статистику цен по городам от аналитиков рынка, то падение будет иногда более значительным. По данным аналитического центра «ДелЭтотДом.ру», в 2009 году цены на жилье в стране снизились в среднем на 21% в рублях, то есть вдвое сильнее, чем по данным Росстата. При этом минимальный уровень снижения цен был зафиксирован в столице — менее 10% в рублях.

По данным «ДелЭтотДом.ру», по итогам 2009 года в Москве цены упали на 9,7%, в Санкт-Петербурге — на 19,3%, в Новосибирске — на 18,6%, в Екатеринбу-

рге — на 15,8%, в Нижнем Новгороде — на 22,5%, в Самаре — на 27%, в Омске — на 15,9%, в Казани — на 12,4%, в Челябинске — на 18,8%, в Ростове-на-Дону — на 22%, в Уфе — на 19,2%, в Перми — на 29,9%, в Волгограде — на 25,6%, в Красноярске — на 15,8%.

Разница объясняется тем, что аналитики рынка, в том числе «ДелЭтотДом.ру», анализируют цены предложения, а не официально зафиксированные суммы сделок, в отличие от Росстата. Кроме того, аналитики используют данные по городам, а не субъектам федерации, как официальное ведомство. Единственные два региона, которые одновременно являются крупными городами и субъектами федерации, — это Москва и Санкт-Петербург: при этом в обоих случаях Росстат оценивает ситуацию более оптимистично, чем независимые аналитики. Впрочем, государственные расчеты, в том числе в вопросе вычисления стоимости жилищных сертификатов, основываются именно на данных Росстата.

Алексей Леонидов

БУТОВО ПАРК
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Квартиры от **71 000 руб./м²**

Мы изменим ваше представление о БУТОВО

223-89-00
www.2238900.ru

Возведение монолита завершено!

РАЗРАБОТКА: ГЛАВКОМ

ДЕВЕЛОПЕР: GALAXY group

ПАРТНЕР: ЛОКО БАНК
ИЗ «ЛОКО БАНК» (ЗАО)

Застройщик ООО «СТРАЙП+». Проектная декларация размещена на сайте butovo-park.com

ДОМ СТРОИТЕЛЬСТВО

Коэффициент сноса

реконструкция

Кризис затормозил выполнение всех «социально ориентированных» программ городского строительства. В том числе самую массовую из них — снос пятиэтажек. Как выяснил «Б-Дом», в этом году за счет бюджета будут реконструированы в лучшем случае 13 пятиэтажных кварталов. Жителям остальных «хрущевок» придется ждать частных инвесторов.

Лукавая цифра

Как ни странно, руководители города не могут прийти к согласию даже в таком простом, казалось бы, вопросе: сколько всего пятиэтажных и ветхих домов предназначено к сносу. «Порядка 34 млн кв. м жилых площадей — это пятиэтажные, трех- и четырехэтажные дома, износ большинства которых на сегодняшний день достаточно велик, и к 2025 году почти все такие дома будут находиться в ветхом состоянии», — заявлял главный архитектор столицы Александр Кузьмин в июне прошлого года. По его словам, если не заниматься вопросом реконструкции и сноса таких домов сейчас, то «в 2025 году в одночасье мы не справимся с этой проблемой».

Уже в конце сентября первый заместитель мэра, глава столичного стройкомплекса Владимир Ресин уточнил: «Всего в столице более 32 млн кв. м некомфортного жилья, к сносу предназначается 22 млн». Оставшиеся 10 млн кв. м жилья господин Ресин назвал «хорошими, крепкими домами», которые «будут капитально отремонтированы».

А в самом конце года оказалось, что к сносу Генпланом предназначено всего 19 млн кв. м. Итого, количество ветхого жилья за полгода сократилось с «почти 34 млн кв. м» до 19 млн. Если «хрущевки» продолжают молодеть такими темпами, то через полгода-год все они окажутся «крепкими» и сносить ничего не придется вовсе.

«Главный инвестор» и прочие

Сколько бы ни было теоретически идущих под снос кварталов пятиэтажной застройки, их судьба в настоящее время зависит в основном от того, найдутся ли инвесторы, желающие вложить деньги в их реконструкцию.

Проблема привлечения инвесторов имеет свою историю. Привычные когда-то угрозы девелоперам «обойтись без их услуг» привели в 2007 году к логическому итогу. Власти прямо заявили, что мэрия станет «ведущим девелопером столицы», а частные компании пойдут к ней на поводу. Девелоперы заявили, что скорее уйдут из столицы. «Мы мечтаем об этом», — отреагировал руководитель НИИПИ Генплана Москвы Сергей Ткаченко.

Кризис внес в планы властей свои коррективы. По итогам 2009 года город выкупил и построил жилья за счет бюджета в два с половиной раза меньше, чем в предкризисном 2007-м. «Ведущий девелопер столицы» оказался несостоятель-

ным. В середине прошлого года Владимир Ресин сообщил, что в 2010 году ожидается роста инвестиционного строительства в Москве: «Мы ставим перед собой задачу открыть целый ряд новых инвестиционных объектов по жилью в Москве в будущем году». В том же ключе высказался и Александр Кузьмин: идеально, дескать, было бы реконструировать микрорайоны за счет бюджета города, но в связи с кризисом к этой работе нужно привлечь и инвесторов. Что само по себе проблематично в настоящее время.

«Инвестору вкладывать деньги в снос всегда большой риск, потому что сам снос почти не продашь. Любой девелопер расскажет вам свою кошмарную историю на эту тему», — говорит председатель совета Гильдии риэлторов Москвы, директор агентства недвижимости «Собственник» Илья Шкоп. — При волновом сносе квартала уже к середине работ объем сноса будет соизмерим с гостиницей „Россия“. Думаю, что рассчитывать на ренова-

цию кварталов на многие миллионы квадратных метров за „пару лет“ и чужие деньги — утопия. Вообще, снос за свой счет интересен инвестору, когда в структуре расходов проекта снос не превышает 15–20%. Хотя и это очень много».

Вся помощь города пока разлилась в том, что за счет бюджета подготовлены проекты реновации 13 кварталов (см. таблицу). Конечно, для Москвы готовая проектная документация по планировке квартала в помощь девелоперу практически революция. Но это далеко не все, иначе трудно понять, почему девелоперы не растапливают друг друга на этих 13 будущих стройплощадках.

Тем не менее вероятность того, что эти 13 кварталов быстрее найдут инвесторов, выше, чем у кварталов, где расходы на разработку проектов и их согласование придется нести девелоперам.

Часть экспертов тем не менее настроена оптимистично. «При строительстве жилья на месте пятиэтажного жилого фонда типовых серий девелопер не только получает возможность проводить комплексную поэтапную застройку района, но и использовать все преимущества сложившейся застройки: развитую инфраструктуру и инженерные коммуникации», — поясняет директор по маркетингу и продажам ООО «Квартал Эстейт» Сергей Лушкин.

Неприятности жителям столичных пятиэтажек, как бы

странно это ни звучало, сулит более чем четырехмиллиардная задолженность Москве со стороны Московской области. Поскольку возвращать этот долг область будет земельными участками — под промышленные предприятия, кладбища, но также и под жилищное строительство. И бесспорно, что строительство жилья в Подмосковье по заказу столичного правительства — это «отдушина», которая дает мэрии дополнительный козырь в переговорах с девелоперами об условиях контрактов на территории столицы. А потому переговоры об условиях инвестиционного контракта по некоторым кварталам идут уже не «годами», а ближе к десятилетию.

Далеко идущие планы

В целом, согласно недавнему заявлению Александра Кузьмина, за счет реновации кварталов существующей застройки будет построено до 16 млн кв. м жилья, за счет реконструкции производственных зон (складских и коммунальных, ЛЭП) — еще 10 млн и 3 млн — на условно свободных участках в Молжаниново, Южном Бутово, Кожухово и поселке Восточный. Данные пожелания главный архитектор отнес к периоду 2011–2015 годов, когда, как, очевидно, рассчитывают власти, инвесторы уже разберут кварталы и подготовят проекты их реновации.

На чем основано пожелание за шесть лет реконструировать почти восемь десятков кварта-

лов, понять трудно. Даже в случае самого оптимистичного сценария выхода страны из кризиса и прихода столичных девелоперов на площадки сдачи жилья в 2010 году будет провалной. «За счет средств городского бюджета в 2010 году, согласно „Адресной инвестиционной программе города Москвы“, должно быть построено 730 тыс. кв. м жилья», — говорит директор СРО „Альянс строителей“ Татьяна Шалина. — И не менее 2,4 млн кв. м должно быть построено за счет инвесторов, чтобы только дотянуть до уровня 2009 года. Однако ни одна из крупных строительных компаний пока не заинтересовалась теми условиями, которые предлагают городские власти».

Если 29 млн кв. м, заявленных господином Кузьминым, разделить на пять лет — с 2011-го по 2015-й, то получится, что каждый год должно вводиться не менее 5,6 млн кв. м. Начиная прямо с 2011 года, что совершенно нелегко. Напомним, в рекордном 2007 году в Москве было построено всего 4,8 млн кв. м.

Сколько же будет снесено пятиэтажек? Отгадываться придется от того, что власти города обещают построить к 2015 году 16 млн кв. м на месте снесенных пятиэтажек. «Коэффициент замещения сносимых площадей новыми составляет 1:1,7, то есть для переселения одной пятиэтажки требуется в 1,7 раза больше площадей», — поясняет Татьяна Шалина. Отсюда следует, что для строительства 16 млн кв. м должно быть снесено не менее 10 млн кв. м «хрущевок». Если же предположить, что строительства по 7 млн кв. м в ближайшие годы не предвидится и в жилых кварталах по 2015 год удастся построить не более 10–12 млн кв. м, то и снести для них придется всего 6–7 млн кв. м «хрущевок». Пятую часть из сегодняшних 31–32 млн кв. м пятиэтажек. Но и это в лучшем случае.

Альберт Акоюн

Последний Генплан



Андрей Воскресенский
Выпускающий редактор «Б-Дома»

Генплан, в моем представлении, документ глобальный. Тем более принятый сейчас на 15 лет вперед. Дело не только в том, что полтора десятилетия — очень большой срок (хотя и в этом тоже). Но самое главное в другом: за эти 15 лет Москву застроят под завязку, в прямом смысле не оставив живого места на городской территории. Еще один генплан уже просто не понадобится за неимением места под строительство. Разве что будут сносить сплошь панельную застройку времен позднего социализма. Но это вряд ли. Иными словами, нынешний генплан — последний шанс хоть как-то упорядочить городское строительство.

Честно говоря, я не склонен, как это часто бывает, валить все городские беды на Лужкова. Москва строилась хаотично всегда — и после пожара 1812 года, и в течение последующих 100 лет, когда была всего лишь губернской (хотя и вторым по значимости в стране) городом, и при большевиках, и при поздних коммунистах.

Принцип застройки города был по большому счету единственным: получило правдами или неправдами какое-нибудь ведомство участок под застройку — и вылепилось то, что отвечает его финансовым возможностям. Отсюда и «хрущевки», и облезлые панельные дома прямо в историческом центре. В постсоветское время на смену ведомствам пришли девелоперы — и это еще не худший вариант. Они, по крайней мере, стараются в центре строить «по-богатому».

А в результате Москва занимает первое место в Европе (и вообще в развитых странах) по плотности населения. Причем с большим отрывом. В Лондоне, например, плотность населения — 5100 человек на 1 кв. км. У нас — 9000, почти вдвое больше. И дело не только в количестве жителей на 1 кв. км, но и в качестве жизни. Возьмем хотя бы тотальное отсутствие подземных автостоянок. Ну хорошо, в советское время приоритет отдавался общественному транспорту, никто не думал, что количество автолюбителей когда-то возрастет в десятки раз. Допустим также, что в 1990-е еще не поняли, что тотальная автомобилизация вскоре задушит городские дворы. Но хотя бы десять лет назад можно было ввести полный запрет на жилищное строительство без подземных гаражей?

Этот вопрос я много раз задавал Ресину и Кузьмину, но всякий раз слышал в ответ: это нерентабельно, у города нет денег на гаражи в домах экономкласса. А лифты рентабельны? Ведь нельзя строить дома выше пяти этажей без лифтов — а без гаражей, выходит, можно. И ведь до сих пор целые микрорайоны строятся, видимо, в расчете на то, что большинство жителей будет ездить на троллейбусах. Марфино, например.

А уж о том, чтобы соотнести строительство новых кварталов с нагрузкой на местные дорожные сети, и речи не идет. В том числе и в генплане.

Когда десять лет назад московское правительство приняло решение строить малоэтажное Куркино, я готов был аплодировать стоя. Пускай оно получится не совсем малоэтажным, да и качество строительства не ахти какое, но это был настоящий прорыв. К сожалению, этот малоэтажный район так и остался единственным. Однако, помня об этом, я и от нового генплана наивно ждал прорывов. Не получится. И теперь уже, по всей видимости, никогда не получится.

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

MILLENNIUM PARK
ПОДАРИ МЕЧТУ ЛЮБИМОЙ
Новорижское шоссе, 19 км

Весна — лучшее время, чтобы задуматься о подарке. Порадуйте любимых роскошным особняком в самом эксклюзивном проекте Подмосковья. Дизайнерский поселок Millennium Park поразит воображение даже искушенных ценителей комфортной загородной жизни. Созданные в поселке искусственные каналы превращают его в своеобразную подмосковную Венецию. На территории богатая инфраструктура и 30 гектаров парков. Многие участки имеют выход к парку или водоему. Сделайте незабываемый подарок себе и своим любимым!

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
MONTEVILLE | ГРИНФИЛД | РИВЕРСАЙД | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

ПОДРОБНОСТИ
ПО ТЕЛЕФОНУ

(495) 974 0000
WWW.VILLAGIO.RU

ДОМ СТРОИТЕЛЬСТВО

Предупредительная отделка

интерьеры

Некоторые застройщики утверждают, что строительство новых домов с отделкой — это антикризисный тренд: экономия времени и денег для покупателя. Внимательнее присмотревшись к имеющимся на рынке предложениям, «Ъ-Дом» пришел к иному выводу: тренд — это разной степени щедрости бонусы покупателям за отказ от отделки.

Мечты о прошлом

За последние годы попытки произвести фурор за счет отделки предпринимались не раз. «Первым проектом, где планировалось реализовывать все квартиры с высокосекционной отделкой, была башня «Евразия Тауэр», — рассказывает генеральный директор компании «Калинка-Риэлти» Екатерина Румянцева. — Наша компания, выступая консультантом, пыталась придумать сильное конкурентное преимущество для этой башни перед другими предложениями «Москва-Сити». А поскольку целевая аудитория этого проекта — современные, стильные люди, мы решили предложить рынку апартаменты с ремонтом от модного дизайнера с мировым именем — Филиппа Старка. Трудно сказать, удачи ли нам когда-нибудь взглянуть на этот фееричный проект: идея с дизайнерским интерьером родилась как раз накануне кризиса. И вернулись к ней вновь — неизвестно.

Еще об одном интересном проекте вспоминает независимый аналитик рынка недвижимости Юрий Кочетков. «В московских новостройках уже не раз пытались продавать квартиры с отделкой», — говорит он. — Однако продавать с мебелировкой еще никто не придумал. Но кризис заставляет шевелиться: компания «Виндстун» собиралась вывести на рынок жилой комплекс на Осташковской улице, где часть квартир планировалось продавать не только с отделкой, но и мебелью и бытовой техникой. Впрочем, судьба и этого комплекса остается неясной: сдача запланирована только на конец нынешнего года.



Апартаменты в «Городе столиц»: нейтральный хайтек

Интерьеры класса «люкс»

В жилых комплексах и домах элитного сектора принято одну-две квартиры отделять в демонстрационных целях, причем show room, как правило, выставляется на продажу наравне с неотделанными апартаментами. Например, в «Баркли Плаза» на Пречистенской набережной в одной из квартир-студий оборудован офис продаж и эта квартира площадью 118 кв. м, выходящая окнами на Москву-реку, продается по той же цене, что и остальные, с голыми бетонными стенами, полами и потолками. Правда, желающих ее приобрести пока не нашлось: покупатели предпочитают создавать интерьеры самостоятельно.

Единственный в Москве проект элитного класса, где есть выбор отделанных квартир, — «Город столиц» (застройщик Capital Group) на террито-

рии «Москва-Сити». «Апартаменты предлагаются на продажу с планировками, коммуникациями, там уже установлена итальянская сантехника, кухни Miele, в отделке использованы натуральные качественные материалы», — рассказывает директор департамента элитной недвижимости Capital Group Ирина Рогачева. — Для интерьеров выбран стиль хайтек, предполагающий легкость форм и цветового решения. Панорамное остекление и виды из окон определяют планировки: их задают естественные преимущества квартиры».

Бонус за отказ

Все же наиболее востребованы готовые и отделанные квартиры в домах экономкласса, где покупатели часто предпочитают заранее знать полную сумму своих расходов. Кроме того, именно в этом секторе жилья

покупка квартиры часто является звеном в цепочке обменов, и поэтому возможность «заехать и жить» представляется особенно привлекательной.

Компания «Ведис Групп» предложила для всех своих текущих проектов («Марфино», «Нахимово», «Алексеево») специальную разработку по отделке квартир в домах серии П-44Т. Покупателю предлагаются на выбор четыре варианта: розово-полосатая «Классика», цветочно-бежевое «Барокко», белоснежно-песочный «Прованс» и однотонный «Японский минимализм». Любопытно сравнить эти варианты с тем, что предлагает ГК ПИК: все панельные серии домов, производимые ее домостроительными комбинатами, строятся только с отделкой. Например, в доме серии ПЗМ, что построен в микрорайоне «Волжский», стиль оформления чем-то пересекается с «Японским минимализмом».



Экономичная отделка от ГК ПИК. ФОТО ЮРИЯ ЛИ-БИНА

«На самом деле, все эти отделки отличаются исключительно по цвету, в остальном же это почти одно и то же, — высказывает свою точку зрения дизайнер интерьера Ольга Роберт. — В ней есть вполне корректно прикрытые стены и полы, но не более. Поэтому говорить, что такие варианты могут заметно повысить стоимость жилья, я бы не рискнула. Обычно клиенты, даже если нанимают строительную бригаду, а услуги дизайнера игнорируют, заказывают гораздо более сложные проекты. Стоимость отделки, полностью аналогичной той, с которой продаются квартиры в панельных домах, можно прикинуть. Сама работа отделочников будет стоить 2–3 тыс. рублей за 1 кв. м, хотя, наверное, можно подыскать и более дешевую бригаду. Далее материалы: ламинат — от 300 рублей за 1 кв. м, межкомнатные две-



Офис продаж в «Баркли Плаза»: тоже продается. ФОТО ГАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

ри — от 700 рублей, обои — от 150 рублей за рулон (около 30 рублей за 1 кв. м.). Сюда же приплюсуем черновую отделку — и в сумме за все строительные материалы получится около 1,5–3 тыс. на 1 кв. м. Итого, примерно 3,5–6 тыс. за 1 кв. м. Если квартира большая, скорее всего, сделают скидку». Но даже в этом случае отделка выйдет гораздо дороже, чем ее стоимость, заявляют застройщики. Как подсчитала «Ведис Групп», в их новом проекте ЖК «Нахимово» 1 кв. м отделки обходится в 1,4 тыс. рублей (что составляет всего-навсего 1,8% от цены квартиры «в бетоне»). Вернее, наоборот, если покупатель отказывается от отделки, ему возвращают по 1,4 тыс. рублей с каждого квадратного метра. Чувствуете разницу в подходе?

Вообще, если на то пошло, главный хит сезона отнюдь не квартиры с отделкой, а бонус

за отказ от отделки. Причем бонус может быть куда существеннее, чем в ЖК «Нахимово». Покупатели квартир в ЖК «Бутово парк» (застройщик Galaxy Group), отказавшись от отделки, могут сэкономить 10% от стоимости покупки. Причем местные менеджеры по продажам так настойчиво рекомендуют пойти на этот шаг, что становится ясно: отделка будет ну очень бюджетной. «А бюджетная отделка и должна стоить примерно 10% от цены квартиры», — говорит декоратор проектно-архитектурного бюро Prostyle Андрей Черепенин. — И я не уверен, что ее цену можно уменьшить более чем в пять раз, даже если гнать отделанные квартиры целыми домами и даже кварталами». Эту мысль подтверждают и в ГК ПИК, где от отделки отказываться не собираются. «На наших домостроительных комбинатах ДСК-2 и ДСК-3 были созданы и укомп-

лектваны бригады, которые взяли эти процессы на поток», — рассказывает первый вице-президент ГК ПИК Сергей Канев. — Разумеется, при таких подходах понятно, что частному лицу такая же отделка квартиры, как делают ДСК, обошлась бы минимум раза в три дороже». Таким образом, даже при самом массовом подходе к отделке ее стоимость едва ли окажется ниже 3% от цены квартиры. А когда называют более низкие проценты, так и хочется поискать причину в чем-то еще. Например, в стремлении зависить стоимость квартиры (или снизить стоимость отделки, что тоже самое), чтобы отказываться от отделки стало невыгодно. Но тот, кто нацелен на покупку уже готовой к проживанию квартиры, отказываться и не станет. В конце концов, время иногда бывает дороже.

Наталья Павлова-Каткова

Кризисный урожай

ГОСКОМИССИЯ

(Окончание. Начало на стр. 1)

Самый дешевый «монолит». Жилой комплекс «Борисовские пруды»

В монолитно-кирпичном комплексе «Борисовские пруды» (ул. Борисовские Пруды, 1) стоимость 1 кв. м составила рекордные для бизнес-класса 105 тыс. рублей.

Строительство двухсекционного 18–22-этажного дома ведется в рамках реконструкции жилой застройки Московского завода радиотехнической аппаратуры на месте сносимых пятиэтажек. Секции расположены на расстоянии около 10 м друг от друга и начиная с шестого этажа блокированы верандами квартир. В доме предусмотрено 382 квартиры общей площадью около 32 тыс. кв. м, а в подземном паркинге — места для 382 автомобилей. На втором месте, по данным участников рынка, находится жилой комплекс Охуген, расположенный по адресу Ярцевская ул., 27а, где квартиры предлагались по 125 тыс.



Дорогая «Остоженка»: от \$20 тыс. за кв. м

рублей за 1 кв. м. На третьем месте — жилой комплекс «Арктик» в районе станции метро «Электровзводская», где в конце прошлого года можно было купить квартиру бизнес-класса по 130 тыс. рублей за 1 кв. м.

Самый большой. ЖК «Дом в Сокольниках»

Самый большой по площади жилой комплекс, сданный Гос-

комиссии в 2009 году, — ЖК «Дом в Сокольниках». Композиционно здание решено в форме раскручивающейся спирали. В облицовке применена энергосберегающая система навесных фасадов, из панорамных окон комплекса открывается живописный вид на Сокольнический парк, а террасные квартиры выходят на три стороны света. Предусмотрены



ЖК «Марфино»: дешевый и быстрый

штатные места для установки внешних блоков кондиционеров сплит-систем. Общая площадь объекта составляет 169 тыс. кв. м, а высота здания достигает 140 м. Максимальная этажность комплекса равна 34 этажам. Площадь квартир — от 92 до 238 кв. м. На 489 квартир предусмотрено 583 машиноместа. Отдельно от жилой части, в стилобате зда-



«Борисовские пруды»: монолит по цене панели

ния, расположен большой торговый комплекс общей площадью 13 тыс. кв. м.

Все квартиры в доме застройщик уже распродал, однако их можно приобрести на вторичном рынке. Так, в агентстве недвижимости DOKI есть несколько квартир в ЖК «Сокольники». Например, «однушка» площадью 63,4 кв. м предлагается за 15,9 млн рублей, а «двушка»

площадью 107,8 кв. м — за 17,1 млн рублей.

На втором месте, по данным экспертов компании «Дедот Дом.Ру», — жилой комплекс «Академия-люкс» общей площадью 150 тыс. кв. м на «Юго-Западной», который по этому показателю немного уступает «Дому в Сокольниках», а по количеству квартир даже превосходит его.



Дом на Рокоссовского: 9 лет спустя

Самый долго строящийся. Маршала Рокоссовского, владение 42 (почтовый адрес: Погонный проезд, 14)

Рекордсменом долгостроя, сданным Госкомиссией в 2009 году, можно признать два корпуса общей площадью около 40 тыс. кв. м по бульвару Маршала Рокоссовского, вл. 42. Этот дом еще с 2001 года строила не-

безызвестная компания «Социальная инициатива». Позже приостановка строительства этого дома стала одним из первых эпизодов обвинения против бывших руководителей командитного товарищества. В итоге проблему обманутых дольщиков решили взять на себя московские власти.

Достраивать объект пригласили компанию «Мосстроймеханизация-5», которая в августе 2009 года сдала жилой комплекс, рассчитанный на 245 квартир. Все квартиры распоряжением правительства Москвы получили обманутые дольщики, переименовав вручения ключей жильцам провел Юрий Лужков.

Квартиры в этих домах в официально продажу не поступали. Для сравнения: проект «Велл-хаус» (бывший комплекс «Вертикаль») корпорации Miga Group на Ленинском тоже строился с 2001 года, при этом, в отличие от объекта «Социальной инициативы», он не был заморожен, а строился все время, однако девелопер не успел сдать его Госкомиссии в 2009 году.

Алексей Лоссан



Пора впускать кота!

т. (903) 723 47 48
www.lion-dom.ru



ЛИОН

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Рублево-Успенское шоссе

Реклама

ДОМ деньги

Заемщикам приготовили понижение

ипотека

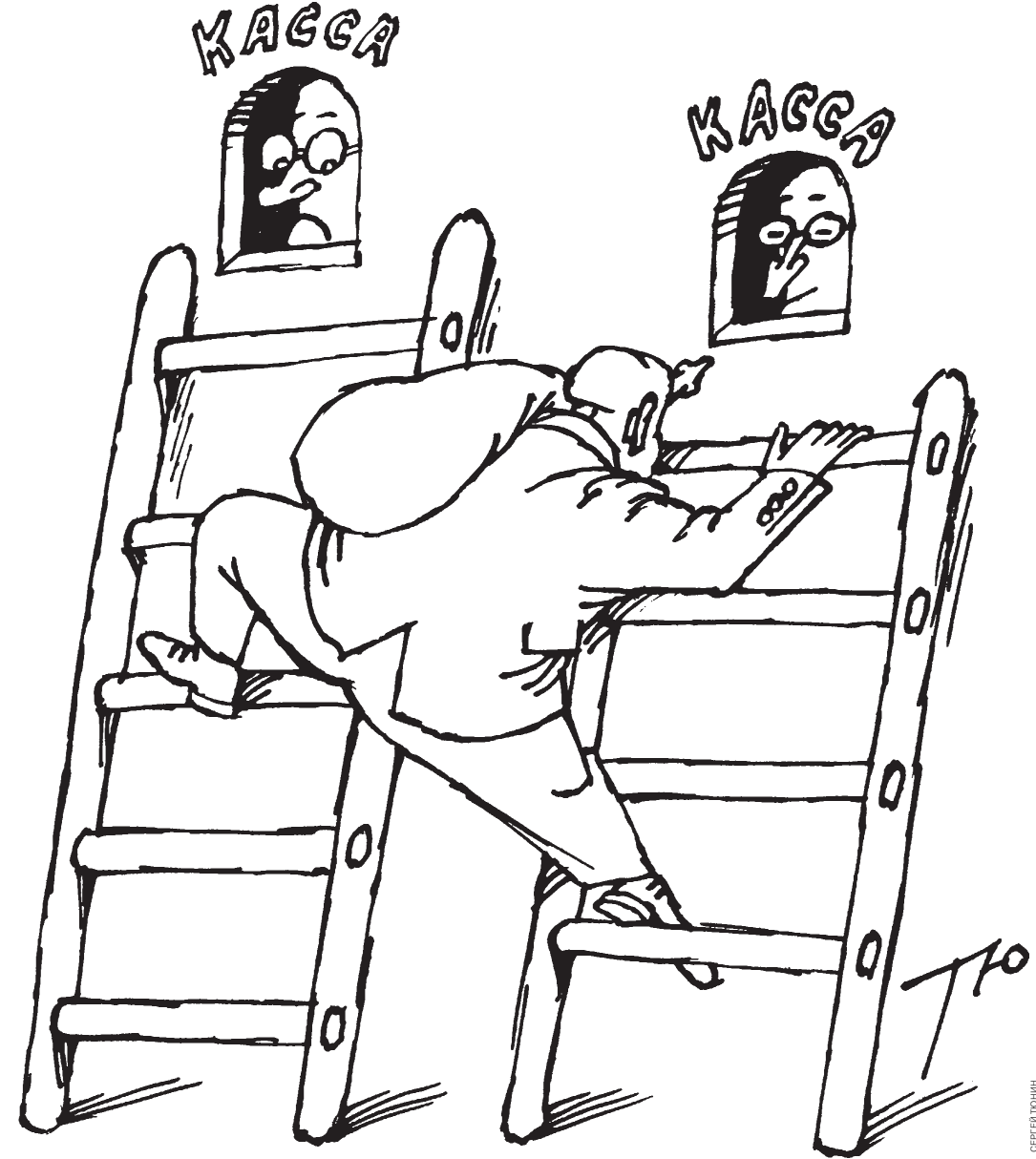
Банки постепенно возобновляют программы рефинансирования ипотеки, выданной другим банком. Пока, воспользовавшись такой программой, можно снизить ставку по рублевым кредитам с 16–18% до 13,75–15% годовых. Банкиры обещают дальнейшее снижение ставок по ипотечным кредитам, а значит, и расширение возможностей рефинансирования ипотеки, выданной по высоким «кризисным» ставкам.

Возвращение целесообразности
За последние полгода рыночные ставки по рублевым ипотечным кредитам снизились до 14–15% годовых относительно кризисных 16–30% и до 9–11% с 16–18% годовых по кредитам в иностранной валюте. Снижая ставки, банки постепенно возобновляют программы рефинансирования под более низкие ставки ипотечных кредитов, выданных другими банками. Заемщик, которого не устраивает уровень ставки по ипотечному кредиту, воспользовавшись такой программой, может погасить старый кредит и получить новую ссуду на более выгодных условиях. Эти программы были распространены до кризиса, когда ставки по ипотеке чуть ли не ежемесячно снижались на 1–1,5 процентных пункта, однако с началом кризиса и установлением банками запретительных (19–30% годовых) ставок по ипотеке рефинансирование для частных клиентов потеряло экономическую целесообразность.

Сейчас на фоне наметившейся тенденции снижения ставок клиентам, получившим кредит по «кризисным» ставкам, имеет смысл рассмотреть возможность перекредитования под более низкие ставки,

уверен начальник управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Георгий Тер-Аристокесян. Осенью прошлого года программу рефинансирования ипотеки возобновил крупнейший участник этого рынка Сбербанк. В начале года о возобновлении программы перекредитования заемщиков сторонних банков сообщил ВТБ 24. Вслед за ними программу рефинансирования вернули Банк Москвы и Альфа-банк. Целевой ипотечный кредит в Нордеа банке выдается в том числе и для рефинансирования кредита, выданного другим банком.

Повторение кредитной истории
Рефинансирование ипотечного кредита под более низкую ставку — это выдача банком нового кредита на новых условиях, за счет которого заемщик погашает старый кредит. При этом новый банк-кредитор получает те же права, что и прежний, то есть к нему переходит право залога на приобретенную в кредит квартиру. При этом заемщик несет те же расходы на получение нового кредита, что и по предыдущему. Сбербанк, например, за выдачу нового кредита возьмет комиссию



сию в размере 1–4% от суммы кредита, ВТБ 24 — 25,4 тыс. рублей, Банк Москвы — 1% от суммы кредита, но не менее 15 тыс. рублей в Москве и Московской области и не менее 10 тыс. рублей в остальных субъектах РФ. При этом заемщику придется заплатить за регистрацию ипотеки в пользу нового банка порядка 1 тыс. рублей, а также еще 200–500 рублей за прекращение права залога предыдущего банка. В ВТБ 24 оценку квартиры бесплатно проведет банк, в Банке Москвы повторная оценка не

требуется: банк оформит доп соглашение к существующей закладной. Сбербанк принимает акты оценки, подготовленные другим банком, но только если они были составлены не более чем шесть месяцев назад. Обычно банки рефинансируют ипотеку сторонних банков на тех же ценовых условиях, что действуют у них для их собственных ипотечных кредитов. Сбербанк, например, выдает ссуды на погашение кредита, выданного иной кредитной организацией на приобретение или строительство жилья, под 13,75–15,75% годовых в зависимости от его срока и категории заемщика. При этом рефинансировать кредит может и заемщик Сбербанка. Объем нового кредита при этом не должен превышать остатка основного долга по погашаемому кредиту и может быть выдан не более чем на 70% стоимости заложенной по нему недвижимости. Причем банки (ВТБ 24 и другие) готовы рефинансировать и кредиты, выданные ранее ими самими. Однако тут есть некоторые осо-

бренности — например, ВТБ 24 готов рефинансировать собственные кредиты в случае увеличения срока кредита, изменения его валюты или суммы (не менее чем на \$50 тыс.). ВТБ 24 кроме собственно ипотечных кредитов рефинансирует ссуды на финансирование крупных трат под залог недвижимости. Ставки по этим кредитам составляют 14,6–21,9% годовых в рублях (в зависимости от объема страхования и первоначального взноса) и 10,35–17,6% годовых в иностранной валюте. Банк Москвы выдает ссуды на погашение ипотечного кредита, предоставленного другим банком на приобретение или строительство жилья, по ставкам 15,7–14,2% в рублях (до и после регистрации права на залог) и 11,25–9,75% годовых в валюте.

Условно и досрочно

Как видно из указанных предложений банков, разница в уровне ставок по программам рефинансирования пока не столь заметна. К тому же все эти программы были запущены банками сравнительно недавно, в конце 2009 — начале 2010 года. Поэтому пока банкиры отмечают, что спрос на программы рефинансирования ипотеки не так велик. «Программа рефинансирования — это нишевый продукт, спрос на него появляется на стабильном или растущем рынке, когда наблюдается тренд снижения процентных ставок, появляются новые интересные продукты предложения в части ценовых параметров», — указывает Георгий Тер-Аристокесян. «Программа запущена в Сбербанке в качестве пилотного проекта осенью прошлого года, и мы пока не обладаем необходимой статистикой», — отмечает директор управления розничного кредитования Сбербанка Наталья Карасева.

Осторожное отношение заемщиков к возможности рефинансирования ипотеки связано и с не слишком значитель-

ным снижением ставок относительно кризисных. К тому же немногие заемщики отважились брать ипотеку в разгар кризиса. Рынок новой ипотеки в этот период сократился, по данным ЦБ, в два с половиной раза, за весь 2009 год было выдано чуть более 128 тыс. ипотечных кредитов (в 2008 году — 332 тыс.) на общую сумму 142,9 млрд рублей. Выдавали ипотеку в основном госбанк — ВТБ 24, Сбербанк, Газпромбанк, а также немногие коммерческие — «Дельтакредит», Райффайзенбанк, Нордеа банк. При этом средняя ставка по рынку (семь банков, выдававших в 2009 году ипотеку) на середину 2009 года составила 16,37% годовых.

На эти 2% и живут

Тем не менее даже небольшая разница в процентных ставках может существенно снизить ежемесячные, а значит, и совокупные выплаты по ипотечному кредиту. Однако рассматривать возможность рефинансирования ранее полученного ипотечного кредита целесообразно, если разница в процентных ставках составляет не менее 1% годовых.

В среднем ипотечный кредит выдается на срок от десяти лет, поскольку практически все банки по ипотеке прописывают аннуитетные выплаты (погашение равными долями), в первое время в теле платежа основная часть приходится на проценты за весь период кредита, снижение даже на 1% годовых заметно снижает как размер ежемесячного платежа, так и общую переплату. Например, заемщик оформил ипотечный кредит в размере 3 млн рублей по ставке 16% годовых на 15 лет. По истечении двух лет процентные ставки снизились, и в текущих условиях заемщик может рефинансировать кредит под 14% годовых. Экономия в сумме начисленных процентов, исходя из размера прежней и новой процентной ставки, только за первый

год после рефинансирования кредита составит около 64 тыс. рублей. При этом заемщик, разумеется, понесет расходы на получение нового кредита, однако эти расходы не будут распространяться на последующие годы погашения кредита. Так, заемщику нужно будет уплатить комиссию за услуги по выдаче нового кредита на рефинансирование прежней ипотеки (10–25 тыс. рублей в зависимости от тарифов банка), а также расходы, связанные с регистрацией последующей ипотеки в регистрационной палате (оформление документов, оплата регистрационной пошлины) — порядка 7 тыс. рублей.

Кроме того, возможность рефинансирования ипотеки может быть выгодна клиентам, взявшим первый кредит в иностранной валюте, добавляет директор по работе с финансовыми институтами банка «Дельтакредит» Вадим Пахаленко. С начала кризиса курс доллара США вырос на 20,5%, до 29,72 руб./\$, соответственно, вырос и объем ежемесячного платежа по кредиту. В кризис банки предоставляли возможность перевода таких кредитов в рублевые, однако предлагаемая ставка по новому кредиту была высока — заемщик получал практически тот же объем выплат, что и по кредиту в иностранной валюте.

Учитывая наметившуюся тенденцию снижения ставок, банкиры рассчитывают, что спрос на программы рефинансирования в итоге вырастет. «Мы рассчитываем, что программа рефинансирования будет пользоваться спросом и мы сможем выйти на 30–40% объемов продаж докризисного уровня в данном сегменте — это около \$30–40 млн и около 400–500 кредитов», — прогнозирует Георгий Тер-Аристокесян. К тому же, если ставки снова снизятся, заемщик может повторно рефинансировать кредит.

Елена Прохорова



Строительные пылесосы для ремонта, дачи, гаража

- уборка крупного или мелкого мусора, сухой или жидкой грязи
- высокая мощность всасывания
- фильтр с нанопокрытием (только у KÄRCHER)
- автоматическая очистка фильтра
- возможность подключения электроинструмента
- широкий выбор полезных принадлежностей: зольный фильтр для чистки камина, комплект для уборки автомобиля и т.д.

75 ЛЕТ

Узнайте больше www.karcher.ru. Телефон бесплатной горячей линии 8-800-1000-654. Спрашивайте у дистрибьюторов или в крупных торговых сетях

KÄRCHER
makes a difference



СБЕРБАНК
Всегда рядом

Нам важно, что вам важно

ДОСТУПНЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ

Льготные условия для молодых семей

8 800 555 55 50 www.sberbank.ru
(звонки по России – бесплатно)

Сбербанк России ОАО, Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 03.10.2002.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Год самостроя

ЗЕМЛЯ



Поселок «Серебряная подкова»: жителей попросили не начинать стройку, пока не закончится прокладка всех сетей

(Окончание. Начало на стр. 1)

В итоге сформировался следующий список поселков: «Загорье» (от компании «Финансы и недвижимость»), «Земляничный» («Красивая земля»), «Петровский парк-2» («ПолиГраф Жилстрой») и «Серебряная подкова» (Центральная девелоперская компания).

Колодцы недоверия

Когда компания одновременно ведет около полусотни про-

ектов, запутаться в них немудрено. Вот и «Финансы и недвижимость» тоже слегка запутались. Поселок, который мы выбрали, на сайте компании называют «Загорье», то «Загорново». На самом деле, Загорново — это деревня, к которой вплотную примыкает строящийся поселок. Находится он километрах в пяти от города Раменское (или примерно в 45 км от МКАД по Новорязанскому шоссе). Сейчас цены на

землю здесь начинаются от 60 тыс. руб. за сотку. Кстати, по данным компании «Земер», еще в ноябре 2009 года минимальная цена составляла 65 тыс. руб. за сотку, а в декабре 2008 года участки продавались на 43% дороже. То есть отрицательная динамика налицо. Но это касается лишь собственно земли. Коммуникации оплачиваются отдельно. За подведение газа, воды и электричества взимают плату в 530 тыс. руб. с



«Петровский парк — 2»: пока снежное поле, но с готовыми коммуникациями



«Загорье»: дома уже появились, хотя из коммуникаций только электричество

каждого участка (канализация не предусмотрена). Таким образом, цены на участок в 17 соток с подведенными к его краю коммуникациями начинаются

от 1,55 млн руб. Кстати, платежи за коммуникации оформляют как договор беспроцентного целевого займа (впоследствии эту сумму зачтут в качестве целевого взноса за вступление покупателя в члены некоммерческого дачного партнерства).

Как следует из этого договора, сети водоснабжения к границам участка проведут не позднее 30 сентября нынешнего года, а к концу года дадут газ. Электричеством и дорогами же обещали обеспечить жителей еще под Новый год. Поэтому, подвезая к «Загорью» (а его площадь составляет около 19 га и разделена на 112 участков), ничего, кроме столбов линии электропередачи, мы увидели не рассчитывали. Но ошиблись. Несколько домов здесь уже есть — и из бруса, и кирпичные, и из блоков. Часть скрывается за массивными разномасштабными заборами, парочка стоит в чистом поле безо всякого ограждения, еще несколько находится в разных стадиях строительства. Возможно, домов было бы еще больше, но не все покупатели, получив на руки свидетельство о праве собственности на землю, понимают, как нужно действовать дальше. Один из владельцев участка в «Загорье» на интернет-форуме поселка поведал такую историю. Он обратился в рамекское отделение Мособлрайффтуры за разрешением на строительство дома, но получил отказ. На том основании, что земля поселка подпадает под категорию «сельскохозяйственного назначения». На самом деле в договоре купли-продажи участка четко оговаривается, что эту землю разрешается использовать «для дачного строительства с правом возведения жилого дома с правом регистрации проживания в нем». Поэтому юридически более подкованные соседи по поселку пошли иным путем: сначала дома решили построить, а потом в ближайшем филиале Мособлрайффтуры получить регистрационное свидетельство на дом по дачной амнистии.

Электричество в поселок подвели позже обещанного — в начале марта (об этом нам рассказали жители, уже начавшие обустраиваться). В то, что воду проведут в срок, они не верят — почти у каждого из уже построенных домов пробурена своя скважина или стоят колодцы. О газе пока вообще предпочитают и не думать.

Бобры и заборы

Главный козырь поселка «Земляничный», который продает компания «Красивая земля», — его расположение. От МКАД почти 50 км по скоростному Симферопольскому шоссе, от трассы — всего 1 км. Еще одна примечательность расположения: прямо по границе «Земляничного» протекает речка Люторка, в которой водятся не только рыба, но и раки. И даже бобры. Бобров мы не встретили, зато, едва войдя на территорию поселка, наткнулись на парочку рабочих, один из которых представился Артуром. Едва узнав, что мы интересуемся поселком, он нам тут же предложил продать участок на 20% дешевле, чем прописано в официальном прайс-листе (в нем, кстати, цены колеблются очень существенно — от 81 тыс. до 156 тыс. руб. за сотку, а за прошлый год подросли аж на 32%). Подивившись такой щедрости и тому, что продажей занимаются рабочие, мы разговорились. «Мы здесь дороги прокладываем, а расплачиваются с нами не деньгами, а землей», — рассказал Артур. — Вот мы ее и продаем. А чтобы лучше продавалась, предлагаем скидку».

Дороги, как объяснили рабочие, начали прокладывать совсем недавно. Зато, судя по отсутствию в поселке снега и обилию глины и строительной техники, их делают очень активно. «К сожалению, пришлось несколько сдвинуть сроки строительства внутрипоселковых дорог», — пояснил нам впоследствии генеральный директор компании «Красивая земля» Илья Сапунов. — Изначально в строительство планировалось в конце лета — осенью 2009 года. Однако из-за возникших проблем с подрядчиками работы пришлось перенести. Сейчас мы сменили подрядчика и работы возобновились. На данный момент построены внутрипоселковые дороги, суммарная протяженность которых составляет около 30% от общего объема». Кстати, кроме строящихся дорог заметили мы на территории поселка и столбы освещения.

«Земляничный» разделен на 277 участков. Большинство по 10 соток, но есть и несколько больших — по 17, 23 и даже 30 соток. Судя по плану, продано уже около половины поселка. Но ни одного построенного или хотя бы строящегося дома не видно — вероятно, к работам приступят ближе к лету. Поэтому и жителей «Землянично-

го» повидать не удалось. Но мы с ними все-таки пообщались, посетив «Независимый интернет-форум владельцев участков». Как рассказывают купившие в этом поселке землю, единого водопровода в «Земляничном» изначально не планировалось, газ — под большим вопросом. Обещали лишь дороги и электричество. Дороги, кстати, узкие, трехметровые, а на проведение электричества дополнительно собирают по 250 тыс. руб. с участка. Что, по мнению владельцев участков «Земляничного», слишком дорого, особенно учитывая, что на дом выделяют лишь 7 кВт. Еще одна изначально не обнародованная статья расходов — ограждение поселка, которое обойдется в 60 тыс. руб. с участка. Таким образом, электрифицированный участок в 17 соток в «Земляничном» обойдется как минимум в 1,377 млн руб. Без воды и газа, зато с отдельно оплаченным забором.

Скоростной подъем

Чтобы попасть в поселок «Серебряная подкова» (Центральная девелоперская компания), нужно удалиться от МКАД по Симферопольскому шоссе на 15 км, а потом свернуть в сторону Домодедова. Там, в излучине реки Пахра, у деревни Макарово, на 56 га строится коттеджный поселок без подрыда. И строится очень активно, несмотря на то что ни одного дома на его территории (за исключением коттеджа, куда скоро переберется офис продаж) пока нет. Количество рабочих разных специальностей, строительной техники, гигантских куч песка и щебня, труб самого разного диаметра на площадке так велико, что даже не верится, что еще только ранняя весна и вести активные земельные работы не совсем по сезону. «Мы намеренно не останавливали стройку даже зимой, хотя себестоимость зимнего строительства выше», — рассказывает сопровождающий нас директор отдела продаж проекта «Серебряная подкова» Дмитрий Власов. — Но от первоначального графика мы немного отстали, вот теперь наверстываем».

Трубы по поселку укладывают в специальные короба, причем все они проходят вне территории участков: в случае если потребуется провести ремонтные работы, на личную территорию жителей внедряться не будут. Газ к поселку уже подведен, во всяком случае, им уже пахнет. «Это временно, потом запаха не будет», — поясняет Дмитрий. Прояснился и тот факт, почему при таком активном строительстве в поселке нет еще ни одного дома. Оказывается, покупатели специально попросили не выходить на площадку, пока не завершат все коммуникации: когда станет понятно, где находятся точки подключения к коммуникациям, будет проще планировать расположение дома на участке, и въезд на его территорию.

Все подведенные к границам участков коммуникации будут подключаться к домам бесплатно. А владельцы участков между тем обсуждают другой вопрос: как только застройщик даст отмашку, строить дома нужно будет начинать очень активно. «Дело в том, что ТУ на газ будут действительны до марта 2011 года», — поясняет Андрей, владелец участка в «Серебряной подкове». — До этого момента дачному неком-

мерческому партнерству нужно будет пересогласовать весь проект по газу с учетом проектов домов. Иначе придется все начинать сначала. А с газом в Подмоскowie, как известно, все очень непросто».

Бонус с газовой трубой

Ни одного дома и, соответственно, ни одного местного жителя мы не обнаружили и в поселке «Петровский парк-2» («ПолиГраф Жилстрой»), который находится в 35 км от МКАД по правую сторону от Новорязанского шоссе около села Петровское. За прошлый год цены в «Петровском парке-2» упали на 12%. Как раз в это время началась продажа в соседнем поселке «Новорязанский», оттянувшим часть потенциальных покупателей. Но сейчас, похоже, повышенный интерес к «Петровскому парку-2» возвращается. Прямо у ворот поселка мы разминутись с покупателями, которые приезжали сюда уже во второй раз. А когда уезжали, повстречали еще одних клиентов. «Мы с 15 марта повышаем цены на 5%, вот, видимо, все и торопятся понять, подходит ли этот проект или нет», — поясняет риэлтор Светлана.

Честно говоря, пока осматривать в поселке особенно нечего — пустое снежное поле. Хотя на самом деле не такое уж пустое: линия электропередачи есть, водозаборный узел сделан, глубоководная скважина прорыта, есть и внутрипоселковая канализация. Газопровод тоже подведен, сейчас идут работы по его вводу в эксплуатацию. «Один наш покупатель сначала приобрел себе участок в самом поселке Петровское», — рассказывает Светлана. — Но подвести к нему газ так и не сумел. Чтобы выйти из положения, он решил приобрести участок у нас, смежный со своим нынешним, и газ подвести уже через него. Благо, что семья у них большая, земля лишней не будет. И даже по такой сложной схеме это получается выгоднее, чем газифицировать самому».

Цена одной сотки в «Петровском парке» (сюда включена и стоимость коммуникаций) сейчас начинается от \$8,9 тыс. (и до \$14,7 тыс.), то есть самый дешевый участок в 17 соток обойдется в \$151,3 тыс. А домов пока нет по вполне понятной причине: основные продажи (а в поселке на сегодняшний день продано 24 из 117 участков) пришлось на осень и зиму, когда затевать строительство бессмысленно. Как надеются в компании, к нынешнему лету картина изменится.

Подводя итог, можно сказать, что даже для поселков без подрыда год — слишком небольшой срок, чтобы во всей силе проявились и достоинства, и недостатки проектов: коттеджей еще нет, с дорогами и коммуникациями все еще сложнее. Во всех поселках без подрыда независимое от подрыда цен и их динамики, есть свои проблемы. Причем в тех, девелоперы которых ведут сразу множество проектов, трудностей больше. Возможно, дело в том, что эти поселки лишь первые кризисные ласточки, на них только обкатывалась методика работы в непростых условиях. Хочется надеяться, что в проектах, которые были выведены на рынок позднее, все пойдет более гладко. Иначе по аналогии с термином «обманутые дольщики» появится выражение «обманутые дачники».

Наталья Павлова-Каткова

ВСЁ УСТРОИТСЯ!

ПИК ГРУППА

получены ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 103 от 14.02.09

МОСКВА

- М «ПРАЖСКАЯ»**, жилой комплекс «Битцевский», ул. Красного Маяка (КОПЭ-М-БАШНЯ)
- М «ЮГО-ЗАПАДНАЯ»**, жилой р-н «Ново-Переделкино», мкр. 14, ул. Лукинская
- М «ТЕПЛЫЙ СТАН»**, ул. Академика Виноградова, мкр. 8В, вл. 7, корп. 7, 12 (индив. проект)
- М «СВИБЛОВО»**, жилой комплекс «Заповедный Уголок», ул. Заповедная, вл. 14–16
- М «СЕМЕНОВСКАЯ»**, пр-т Буденного, вл. 26, к. 2 8-я ул. Соколиной Горы, д. 8, корп. 2, 3
- М «УЛИЦА 1905 ГОДА»**, Шмитовский пр-д, д. 20
- М «КРЫЛАТСКОЕ»**, ул. Крылатские холмы, д. 33, к. 1
- М «ВДНХ»**, пр-т Мира, вл. 165–169 Ярославское ш., д. 122
- М «КОЛОМЕНСКАЯ»**, Нагатинская наб., вл. 56А
- М «ДОМОДЕДОВСКАЯ»**, Ореховый пр-д, вл. 41

ПОДМОСКОВЬЕ

- г. ЛЮБЕРЦЫ**, жилой район «Красная Горка», мкр. 7–8
- г. МЫТИЩИ**, жилой район «Ярославский»
- г. ХИМКИ**, жилой район «Левобережный», ул. Совхозная, к. 4 (индив. проект), к. 11 (КОПЭ-М-ПАРУС)
- г. ИЖОРА**, жилой район «Новокуркино», мкр. 7 (КОПЭ-М-ПАРУС)
- г. ДОЛГОПРУДНЫЙ**, мкр. «Центральный»
- г. ДМИТРОВ**, ул. Махалина, к. 4 (индив. проект), к. 13 (111-М)

РЕГИОНЫ

- г. ОБНИНСК**, мкр. «Северный-2», мкр. 38 (индив. проект)

Квартиры	Нежилые	Паркинг
Рассрочка	Ипотека	Ипотека под залог собственности
Новый адрес	Построено	

WWW.PIK.RU 500.00.20

РЕКЛАМА, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СРЕДСТВА ЖИЗНИ НЕ ПРЕДЛАГАЮТ

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Элитка наготове

сектор рынка

Квартир в элитных новостройках скоро не останется, в ближайшее время на рынке воцарится дефицит самого дорогого жилья. Об этом говорят застройщики практически готовых объектов, которым срочно нужно распродать остатки, чтобы расплатиться с банками. Ведь строили они в основном на заемные средства.

Выбор есть
«Действительно, резерв „готовых“ домов уже в настоящий момент невелик, во многих новостройках доступны лишь единичные предложения, — уверяет Валентина Становова, первый вице-президент Capital Group. — Например, в нашем многофункциональном комплексе „Имперский дом“ на Якиманке 80% квартир уже реализовано, в клубном доме „Тверской“ — 70%, в многофункциональном комплексе „Легенда Цветного“ — более 50%, в „Горде столиц“ — более 60%».

Однако слухи о дефиците, как и об ажиотажном спросе на элитные новостройки, сильно преувеличены. Купить квартиру в доме на завершающей стадии строительства или в уже сданной Госкомиссии новостройке сегодня можно без проблем. И выбор есть.

Квартиры по цене ниже \$10 тыс. за квадратный метр предлагаются в ЖК «Четыре солнца», «Шоколад», «Трилогия», «Итальянский квартал». Квартиры по цене выше \$25 тыс. продаются в ЖК «Резиденция на Знаменке», «Баркли Плаза», «Остоженка Парк Палас», Courge House, «Еропкинский», «Гранатный 6», «Палашевский 10».

Дорогая мила

Самые дорогие квартиры, что неудивительно, в престижнейшей «золотой миле». ЖК «Остоженка Парк Палас», например, позиционируется как «дворцовый комплекс». Но жизнь во дворце, по-видимому, не слишком прельщает даже избранных, на которых рассчитан объект. Огромные площади сейчас редко кого приводят в восторг. Потому-то, вероятно, и «зависли» во дворце и апартаменты площадью 272,47 кв. м за \$4,75 млн, и «малогабаритная» однокомнатная квартира площадью 126,85 кв. м за \$1,9 млн. Правда, продается в этом доме и квартира совсем миниатюрная, всего-то 97,31 м, за \$2,5 млн. Всего же в «Остоженке Парк Палас» сейчас выставлено на продажу 28 квартир (100 продано), в числе которых 390-метровый пентхаус за \$16 млн.

Впрочем, возможно, проблема неликвида заключается не только в гигантских площадях, но и в том, что объект расположен на второй линии, что несколько снижает видовые характеристики квартир. Кроме того, некоторые апартаменты явно испытывают недостаток света, поскольку оказались слишком «глубоко», а снизить цену на неликвид застройщик не хочет. «Можно отметить не некоторые несоответствие ожиданий девелоперов и покупателей, — говорит Екатерина Теин, партнер, директор департамента жилой недвижимости компании Chesterton. — Застройщики перестают предоставлять скидки, понимая, что на рынке наметился существенный дефицит новостроек высокой степени готовности, а покупатели рассчитывают на скидки, помня ситуацию прошлого года».



«Город столиц»: 60% апартаментов пока в наличии ФОТО СЕРГЕЯ БРОВОКО

В отличие от «Остоженки Парк Палас», виды из окон малоквартирного (14 квартир) Courge House безупречно хороши. В доме осталось несколько квартир по €20 тыс. за 1 кв. м, и можно торговаться. Но мы не стали, поскольку рядом, в ЖК

«Баркли Плаза», виды из окон не хуже, а предложений достаточно: из 40 квартир продано только 16, остальные выставлены на продажу, включая апартаменты, которые до кризиса компания «Баркли» планировала сдавать. Самая дешевая квар-

тира в ЖК — «однушка» площадью 81,1 кв. м на пятом этаже — сегодня продается за \$2,43 млн, самая дорогая из списка — четырехкомнатная квартира на шестом этаже за \$6,95 млн.

Есть что выбрать и в 43-квартирной новостройке по адресу Еропкинский пер., вл. 16/23/15. Дом занимает целый квартал, ограниченный Еропкинским и Мансуровским переулками и Пречистенкой. В отделке фасадов в разных частях здания используются гранит, кирпич и стекло, а кроме того, в него вписаны части сохранных исторических фасадов. Правда, квартиры остались немаленькие — от 147 кв. м (на четвертом этаже такая «двушка» стоит \$2,7 млн, на пятом — \$3,14 млн) до четырехкомнатной площадью 395,5 кв. м за \$5,79 млн. Но самые дорогие квартиры — на последнем, седьмом этаже: апартаменты площадью 341,7 кв. м выставлены на продажу по цене \$12,13 млн, площадью 332,4 кв. м — за \$11,8 млн.

Предложение элитных квартир на первичном рынке Москвы				
Название объекта	Адрес	Количество квартир (всего)	Количество предложений	Цена за квартиру (\$ млн)
ЖК «Остоженка Парк Палас»	Коробийников пер., вл. 7–14/16	128	28	1,6–16
ЖК «Гранатный, 6»	Гранатный пер., д. 6	27	13	7,1–21,6
«Еропкинский-Мансуровский»	Еропкинский пер., вл. 16/23/15	43	20	2,7–11,8
«Четыре солнца»	Б. Татарская ул., вл. 13	214	66	1,03–7,25
«Резиденция Знаменка»	Знаменка ул., д. 9/12, стр. 1–2	21	11	1,8–15,8
«Баркли Плаза»	Пречистенская наб., вл. 17–19	40	24	2,01–6,9
«Фьюжи парк»	М. Трубецкая ул., вл. 1	236	8	2,1–4,6
ЖК «Аквамарин»	Озерковская наб., д. 26	114	31	1,15–2,75
«Шоколад»	Тетеринский пер., вл. 18	54	35	1,28–3,59
NOVEL HOUSE	3-й Кадашевский пер., д. 5, стр. 1	8	5	1,4–10,23

Источник: данные компаний.

КРИВАЯ ДЕФИЦИТА

Надежда Маляровская, генеральный директор Soho Estate

По данным нашей компании, динамика изменения цен на элитные квартиры следующая. С конца 2008 года до осени прошлого цены на элитное жилье неуклонно падали: на первичном рынке — с \$20 тыс. до \$16,5 тыс. за квадратный метр, на вторичном — с \$27 тыс. до \$22,5 тыс. Затем начался небольшой рост, в результате к февралю средняя цена на первичном и вторичном рынках поднялась соответственно до \$17,1 тыс. и \$24 тыс. А с начала февраля и до середины марта уже произошло повышение цен на 5–10%.

За второе полугодие 2009 года произошло вымывание с рынка относительно дешевых предложений. Сейчас наблюдается уменьшение размеров скидок. Если летом 2009 года скидки составляли 20–40% от цены предложения, то сейчас почти вернулись на докризисный уровень 5–10%.

По нашим данным, на сегодня нет преимущественного спроса в том или ином бюджете — все бюджеты ходовые. Это говорит о том, что те, кто откладывал покупку недвижимости, ожидая дальнейшего понижения цен, сейчас выходят на рынок.

Весной и летом часть объектов была снята с продаж: продавцы, особенно те, кто купил квартиры на пике цен и не нуждался срочно в деньгах, не хотели продавать с большими потерями. Сейчас эти объекты выходят на рынок, цены на них по сравнению с докризисными скорректированы не более чем на 10–15%. Основной спрос определяют не инвесторы, которых в докризисный период было, по разным оценкам 30–50%, а непосредственные пользователи квартир. Но с появлением тенденции к росту цен инвесторы на рынок вернутся, и это увеличит продажи.

По нашему прогнозу, как и до кризиса, расти в цене будут объекты хорошего качества, а плохие будут оставаться в прежней цене или дешеветь — таким образом, ничего нового кризис не привнес.

На первичном рынке в продаже сейчас не более 20 объектов, включая возобновленные («Итальянский квартал», «Садовые кварталы», дом в Большом Афанасьевском переулке). На стадии получения исходно-разрешительной документации для строительства, по данным нашей компании, всего три-пять объектов.

А спрос в начале марта составляет 60% от докризисного. Таким образом, если на настоящий момент дефицита элитных квартир и нет, то в скором времени он появится.



«Остоженка Парк Палас»: 390-метровый пентхаус еще не продан ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

месяц, так что резерв есть. Сейчас в доме выставлено на продажу 13 квартир. Пентхаус — последний из трех — площадью 507,7 кв. м (плюс около 120 кв. м прилегающей крыши) стоит \$21,6 млн. Самая маленькая квартира занимает 191,1 кв. м и продается за \$6,99 млн.

Значительно дешевле цена (да и выбор больше) в новом ЖК «Четыре солнца» на Большой Тарской улице. В этом году объект на 214 квартир обещают сдать Госкомиссии, и продажи идут довольно бодро, если верить продавцам. Кстати, продаются квартиры в этом доме по договору долевого участия (ФЗ-214). Мало того, застройщик — компания «Легион Девелопмент» — застраховал свою ответственность перед покупателями квартир в «Четырех солнцах» на полную рыночную стоимость приобретаемой недвижимости. Если качество поку-

пателя не устроит, искать правду можно в «Ростосстрахе».

Сейчас на объекте полностью завершены монолитные работы и идет облицовка фасадов. Недавно в ЖК «Четыре солнца» продана самая дешевая по элитным меркам квартира площадью 60 кв. м всего за 16 млн руб. Кстати, это, пожалуй, единственный объект такого класса, где метры считаются на рубли — в прошлом году элитный рынок практически в полном составе перешел на расчеты в долларах. Так вот в ЖК «Четыре солнца» в продаже находятся, по последним данным, 66 квартир, самая дешевая — 100-метровая «двушка» (площадью 99,99 кв. м на шестом этаже) — стоит 30,5 млн руб., а самая дорогая — пятикомнатная площадью 355,48 кв. м на девятом этаже — продается за 213 млн руб.

Еще один заслуживающий внимание объект в Замоскворе-

че — ЖК Novel House или «Дом Третьяков» по адресу 3-й Кадашевский пер., д. 5, стр. 1, шестиэтажный особняк на восемь квартир площадью от 180 до 534 кв. м. Проданы только три квартиры, остальные пока пустуют. Цены, как и в других подобных домах, зависят от площади квартиры и видовых характеристик. Самая дешевая (\$1,4 млн) — «трешка» площадью 176,4 кв. м на втором этаже, самая дорогая (\$10,2 млн) — восьмикомнатная квартира на пятом площадью 511,7 кв. м.

Город контрастов

По-настоящему элитное жилье сегодня можно купить и в непосредственной близости от Кремля. В «Резиденции Знаменка» (ул. Знаменка, д. 9/12, стр. 1–2), что в 500 м от Кремля, осталось 11 квартир из 21. Дом на территории усадьбы Прозоровского был возведен в 1832 году.

Реконструкция и реставрация здания сохранила его исторический облик и обеспечила жильцам современный комфорт: была произведена полная замена всех перекрытий и кровли, реконструированы лифтовые шахты и подземные этажи, повышена общая жесткость и устойчивость здания. В первую очередь здесь раскупили малоэтажные квартиры от 36 кв. м. Но и сейчас есть из чего выбирать — например, 85-метровая «двушка» на втором этаже продается за \$1,87 млн. На последнем, пятом этаже, понятно, квартира на порядок дороже: четырехкомнатные апартаменты площадью 546,3 кв. м предлагаются за \$15 842 700.

Тем, кто хочет жить «в шоколаде», но подальше от центра, на Таганке, квартира обойдется заметно дешевле. Речь идет о доме «Шоколад» в Тетеринском переулке, вл. 18. Точнее, о многофункциональном комплексе, в который входят новое здание театра Юрия Любимова (Московский дом «Театр на Таганке»), жилые здания, административные и торговые объекты. Все это поднято на единое основание — стилобат со встроенным в него гаражом-стоянкой и офисными помещениями. В продаже на сегодня 35 квартир (всего их 54). И выбор довольно широкий — от «скромной» квартирки площадью 159,73 кв. м за \$1,28 млн до 280-метрового пентхауса за \$3,59 млн.

Таким образом, как мы выяснили, пока о дефиците элитных площадей в столице говорить рано. Другое дело, что начиная с ноября 2008 года новые проекты на рынок почти не выводились, и когда будут доработаны последние несколько сотен элитных квартир, покупателям придется довольствоваться «вторичкой»

Наталья Капустина

КЛЮЧ К СОВЕРШЕННОМУ ВЫБОРУ

Ваш гид по актуальным предложениям

www.aiclassdom.ru

КАРТИНА РЫНКА

Инфраструктура подстраивается под покупателей. Миф или реальность?

Экспертное мнение Константина Ковалева.

Внутренняя инфраструктура дома была первым пунктом в списке требований покупателей элитного жилья. По мере возможности застройщики предоставляли жильцам как можно больше услуг. Что хотят покупатели сейчас? Какие объекты инфраструктуры востребованы и что застройщики готовы предложить? Подробнее на www.blackwood.ru

ДОМА СДАНЫ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

Клёново

коттеджный посёлок

Уютные дома на опушке соснового бора

ecovillage экологичный район с открытой средой

Волоколамское ш., 12 км (495) 921-14-40, www.klenovo.com

ПАТРИАРШИЕ ПРУДЫ ID 598

Сытинский туп., 3А

Завершающая стадия строительства. Архитектурный проект Павла Андреева. Квартиры ориентированы на 2-3 стороны света. Квартиры от 110 кв.м.

ЗАЛОГОВЫЕ АКТИВЫ БАНКА ID 593

Апартаменты в комплексе «Москва Сити»

Современная концепция создает уникальные преимущества проекта и делает его абсолютно новым продуктом XXI века. Виды города и Москва-реки. Площади от 100 кв.м.

ЭКСКЛЮЗИВ ID 4183

Город яхт

Жилый комплекс на берегу Химкинского водохранилища. Квартиры с отделкой от 170 кв.м, также квартиры свободной планировки. Собственность. Привлекательные цены.

Хамовнический вал, 38 ID 8059

«Дом в Хамовниках» вблизи от Новодевичьего монастыря и парковой зоны. Современная система вентилируемого фасада. Квартиры от 71 кв.м до 189 кв.м.

ЭКСКЛЮЗИВ ID 7776

Печатников пер.

Малоквартирный дом на 17 квартир в районе Цветного бульвара. Дом построен и сдан ГК. Подземный паркинг, высокие потолки.Квартиры площадью от 160 кв.м.

НОВЫЙ ОБЪЕКТ ID 8364

Б. Афанасьевский пер.

Дом в Арбатских переулках. Просторный огороженный внутренний двор. Рядом сквер. Квартиры свободной планировки площадью от 100 кв.м.

730 6836

www.blackwood.ru

Реклама. ООО «Компания Блэквуд». С проектной декларацией можно ознакомиться по телефону.

ДОМ законодательство

Частное дело

малозатжка

Снос «Речника» и угрозы городских властей в адрес других малозатжных поселений на территории Москвы («Остров фантазий», «Сокол») не привели к сворачиванию вторичного рынка частных домов. Корреспондент «Ъ-Дома» **Анна Героева** выяснила, что особняки, дома и даже неказистые избушки на московской земле продаются не меньше чем за \$2 млн.

Фантазии с перепланировкой

Несмотря на то что городские власти время от времени продолжают выступать с угрозами в адрес жилого комплекса «Остров фантазий» (Юрий Лужков в январе пообещал снести его вслед за «Речником»), жители элитного анклава, похоже, не беспокоятся о своем будущем. По нашему запросу в одном из риэлторских агентств столицы тут же подыскали на территории «Острова» особняк «от хозяина».

За дом хозяин просит \$7,5 млн, тогда как до кризиса, по сведениям агентства, такой дом стоил \$9 млн. То есть разница составляет 16,6%. Падение цен на элитное жилье в среднем по Москве было более значительным. Отсюда можно сделать вывод: хозяин не демпингует, он выставил на продажу свою виллу не «на нервах», а в плановом порядке. Так и оказалось: хозяин, по его словам, собирается переезжать в другой дом, где уже начал ремонт.

Дом несколько отличается от первоначального проекта. Три спальни, гостиная, кухня и гараж по документам занимают 250 кв. м. Но фактически площадь составляет 360 кв. м, из-за того что к дому был пристроен зимний сад. Владелец уверяет: все законно, ведь сад

построен в пределах фундамента дома. Но узаконивание перепланировки влетит в копеечку, точнее, в \$200 тыс. И заниматься этим, по всей видимости, будут новые владельцы. Хозяин уверяет: у него есть профессиональные юристы, которые помогут новому владельцу уладить все формальности с Росреестром, БТИ.

Однако юристы, к которым мы обратились за консультацией, предупреждают: в случае продажи жилого дома, где была произведена самовольная перепланировка, на нового собственника могут быть возложены расходы на приведение жилого помещения в прежнее состояние в срок, установленный уполномоченным органом. В случае несоблюдения требования о приведении жилого помещения в доме в прежнее состояние он может быть продан с публичных торгов (на основании решения суда), что повлечет утрату права собственности на него.

«Технический учет изменений при перепланировке производится ГУП МосгорБТИ на основании утвержденного Государственной жилищной инспекцией города Москвы (Мосжилинспекцией) акта о завершении переустройства и (или) перепланировке помещения в жилом доме, — предупреждает адвокат АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Никита Гурин. — Если перепланировка помещения была выполнена без необходимых решений о согласовании, она отражается в материалах технического учета как несанкционированная. На Мосжилинспекцию возложена функция согласования ранее выполненных самовольно переустройств или перепланировок в жилых домах, если они не нарушают прав и законных инте-



В поселке «Сокол» даже избушка на арендованной земле стоит несколько миллионов долларов фото АЛЕКСАНДРА ПЕТРОСЯНА

ресов граждан и не создают угрозы их жизни и здоровью». Вряд ли, конечно, построенный в пределах фундамента зимний сад может нарушить чьи-то права, а тем более угрожать здоровью. Однако для узаконивания фантазий предыдущего владельца новым хозяевам придется потратить немало времени и денег.

«Сокол» неясный

Самые большие сюрпризы поджидают граждан, решивших приобрести дом в московских поселках, считающихся памятниками архитектуры. Например, в поселке «Сокол» неподдающему одному метро.

Двухэтажный деревянный жилой дом общей площадью

116 кв. м построен в конце 70-х годов прошлого века и находится в собственности трех лиц. Риэлтор и один из собственников встречают меня на пороге, ведут в дом. Пять запущенных комнат, лет 20 не видевший ремонта санузел, дряхлая деревянная лестница на второй этаж, захлащенный чердак — все это на первый взгляд не стоит \$6 млн (без возможности торговаться). Но риэлтор считает, что продает не стены с крышей, а большие возможности: «Вы покупаете право пользования землей в городе Москве. Это стоит очень дорого».

Собственник протягивает мне пакет документов. В нем три свидетельства о праве на собственность, поэтажный

план БТИ от 2003 года (на нем стоит печать «действителен 1 год», то есть этот документ просрочен), договор передачи права собственности от управления департамента жилищной политики жилищного фонда города Москвы трем собственникам. «Документы в порядке, — говорит риэлтор. — Изучите бумаги, подумайте». Мы уже прощаемся, когда риэлтор, вдруг спохватываясь, сообщает: «Прошу вас, не говорите в управе поселка «Сокол», какой именно дом вы хотите купить. Это повлечет напиль клиентов. А нам не хотелось бы...» Интересно, с чего бы это риэлтору помешал напиль клиентов?

Адвокат Никита Гурин пояснил, что приобретение объек-

тов в границах поселка «Сокол» имеет свою специфику. «Объекты в границах территории поселка входят в состав архитектурно-градостроительного комплекса, и пользование ими обеспечивается дополнительным охранным обязательством совета территориального общественного самоуправления территориальной общины. Поселок «Сокол». Земля под зданиями в границах поселка «Сокол» находится на праве аренды, поэтому кроме правоустанавливающих документов необходимо ознакомиться с текстом договора аренды. По объектам поселка «Сокол» ярко выражен риск самовольных переустройств, реконструкций. Как следствие, данный риск может вылиться в споры об устранении указанных нарушений», — предупреждает господин Гурин.

Изучив вместе с руководителем компании «Земельных дел контора» Ильей Свиридовым представленные бумаги, мы пришли к выводу, что риэлтор и собственник кое-что утаили. Например, то, что «в собственность граждан передаются только квартиры, а не весь жилой дом, являющийся памятником архитектуры». Илья Свиридова смутило отсутствие у продавца недвижимости кадастрового паспорта на землю, на которой расположен дом. «Кадастровый паспорт земельного участка подтверждает, что участок существует как объект недвижимости, какими он обременен ограничениями в пользовании, какова его площадь и кадастровая стоимость, целевое использование и все прочие характеристики. Его надо требовать. Если его нет, надо делать запрос в Росреестр. Если такого документа нет, значит, и участка нет. То есть его надо будет создавать «с нуля»: проводить геодезические работы, составлять межевой план, проходить согласования», — говорит господин Свиридов.

Распродажа в Троице-Лыково

Больше всего частных домов продается на территории поселка Троице-Лыково, расположенного рядом с МКАД и Звенигородским шоссе. В интернете с ходу можно обнаружить пять-семь предложений о продаже домов. Однако приехав в поселок, убеждаешься, что предложений гораздо больше. Надписи «продаю» корреспондент «Ъ-Дома» стала замечать еще на въезде в поселок.

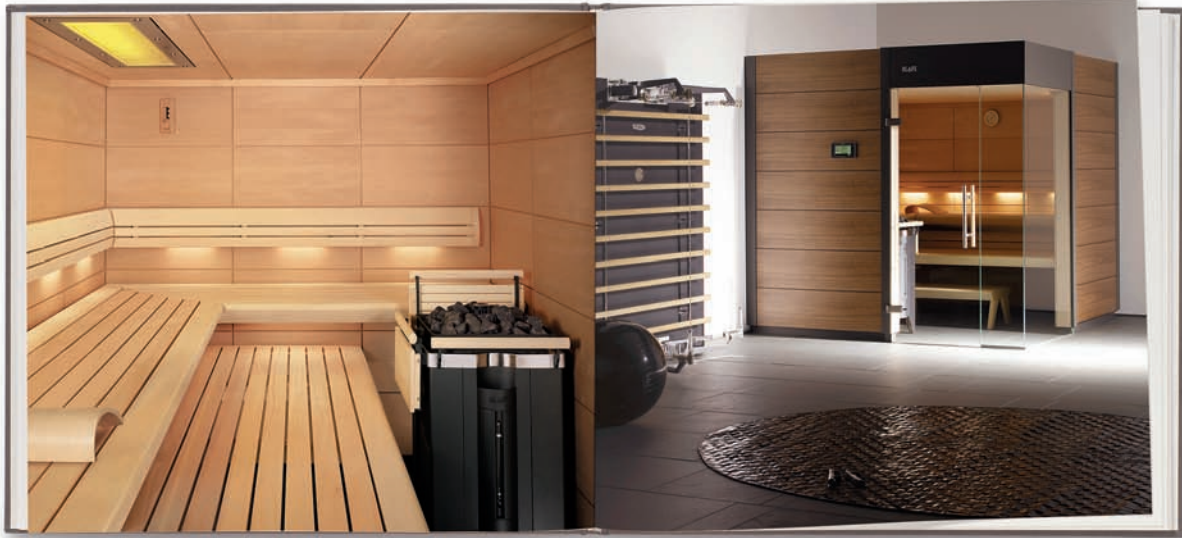
Объявления не остаются без внимания: один дом продали накануне. Зато второй еще был в экспозиции, и просили за него \$1 999 000. Причем столько стоит, по сути дела, земля — стоящая на ней «избушка» площадью 80 кв. м явно не в счет.

А вот второй дом, который стоит всего на \$11 тыс. дороже, представляет собой двухэтажный кирпичный коттедж под чистовую отделку площадью 409 кв. м, к которому прилагается шесть соток земли. Сотки в собственность не оформлены, а взяты в долгосрочную аренду. Хозяин поможет оформить право собственности, землю отдавали под застройку», — обещает риэлтор.

Перевести землю в собственность на территории Москвы действительно можно. «Возможность получения участка в собственность при наличии собственности на здание есть. Вы имеете на это право, оно закреплено в ст. 36 ЗК РФ. Кроме того, в Москве действует закон «О землепользовании в г. Москве» № 48, в котором прописан порядок оформления и основания для отказа», — говорит Илья Свиридов.

Таким образом, купить дом на территории Москвы вполне реально. Но для этого кроме денег надо будет запастись недюжинным терпением и временем для проверки всех документов.

Здоровые удовольствия мирового класса.
Сауны и СПА KLAFS для Вашего дома.
Сделаны в Германии.



реклама

*Мои сауна и СПА

В салонах официальных дилеров KLAFS в России: **Галерея NEUHAUS** | Москва | Ленинградский проспект, 64, стр. 2 Тел.: [495] 780 47 47 | Москва | Малый Калужский пер., 2, стр. 4 | Тел.: [495] 780 47 57 | Санкт-Петербург | Новосмоленская наб., 1/4 Тел.: [812] 324 44 54 | www.galerie-neuhaus.ru | **АКВА-ДОМ** | Москва | Хамовнический Вал, 8 | Тел.: [495] 788 56 30 Санкт-Петербург | Белоостровская ул., 20, оф. 36 | Тел.: [812] 337 69 12 | www.aqua-dom.ru | **www.klafs.com**

ИД «Коммерсантъ» и платежная кастоме **Mobil-Money** предлагают простой и удобный способ подписки на газету «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы», «Огонёк», «Автопилот», CitizenK

важное sms сообщение

Теперь вы можете моментально оплатить подписку непосредственно со счета своего мобильного телефона, отправив sms на короткий номер 841457

Внимание! Только для абонентов «Билайна». Подробная информация об услуге — на сайте kommersant.ru и по телефону горячей линии 8 800 200 25 56 (звонок бесплатный для всех регионов РФ)

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

