

# ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 16 июля 2009 №127 (№4182 с момента возобновления издания)

Минувшей осенью игроки и аналитики говорили о том, что столичное жилье бизнес-класса более всего пострадает от кризиса — как по падению цен, так и по объемам незавершенных строек. Большинство девелоперов уверяет, что мрачные прогнозы не оправдались: уже весной цены замедлили падение и даже показали некоторый рост, активизировался спрос. Небольшое оживление рынка дало повод застройщикам говорить о надвигающемся дефиците качественного предложения и планах по повышению цен.

## Бизнес с минусом

### Москва

#### Мягкое приземление

Резкое падение спроса (почти в три-пять раз) и цен (максимально — на 25%) на жилье бизнес-класса в конце прошлого года, а также паника крупных застройщиков, касавшаяся «плохих долгов», дала повод игрокам и экспертам спрогнозировать наиболее плачевное состояние сегмента в 2009 году. Предполагалось дальнейшее снижение спроса на «жилье повышенной комфортности» и 50-процентное падение цен до третьего квартала. Все это должно было повлечь за собой массовый исход девелоперов из сегмента в «эконом» и «элитку».

Как показали в своем худшем варианте не оправдались. Во-первых, большинство крупных застройщиков на данный момент реструктурировало самые «горячие» кредиты, избежав замораживания начатых строек в массовом порядке. Во-вторых, резкое падение цен и спроса завершилось в феврале-марте. В МИАН считают, что общее снижение цен в докризисного периода в бизнес-классе составило всего 10%. Как отмечает Дмитрий Кузнецов, гендиректор МИАН, корректировка цен в бизнес-сегменте была менее значительной, чем в экономклассе. В Blackwood, правда, говорят о том, что максимальные скидки доходили до 40%, но их было не так много: самые дешевые квартиры в новостройках бизнес-класса представлены в ЖК «Галактика» (от



ЖК «Измайловский» компании «ДОН-строй» — один из лидеров демпинга в бизнес-классе. Цена квадратного метра — от 92,2 тыс. рублей. ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

85 тыс. рублей за 1 кв. м, застройщики: ИК «Серебряный двор», МВД (РФ), ЖК «Измайловский» (от 92,2 тыс. рублей за 1 кв. м, девелопер — «ДОН-строй»).

Дмитрий Кузнецов объясняет большую устойчивость бизнес-класса по сравнению с менее до-

рогим сегментом тем, что потенциальные покупатели жилья повышенной комфортности менее чувствительны к колебаниям цены. Их уровень платежеспособности снизился не столь значительно, как в экономклассе. В частности, их слабее затронуло су-

жение рынка ипотеки: если для потребителей категории «эконом» ипотека нередко является единственным возможным источником финансирования покупки квартиры, то в бизнес-классе ситуация иная: кредитные средства использовались,

но не из-за недостатка денежных средств, а потому, что прибыль с собственных активов перекрывала ежемесячные ипотечные платежи. Сегодня средства, направляемые на приобретение квартиры, в большей степени собственные», — считает он.

### Заморозки и задержки

У участников рынка были и совершенно объективные причины говорить о том, что бизнес-класс пострадает от кризиса более всего. По данным «Мизель», из общего числа предложения новостроек на май, которое составляло 307 адресов, 102 — это бизнес-класс. В условиях такой конкуренции любое ухудшение конъюнктуры рынка имеет более тяжелые последствия.

Владислав Луцков, гендиректор Аналитического консалтингового центра «Мизель», подчеркивает, что из общего объема начатого строительства объектов бизнес-класса строительные работы приостановлены по 20% новостроек. «Необходимо отметить, что основная часть замороженных объектов бизнес-класса (76%) — новостройки на начальных стадиях (подготовка площадки, котлован, фундамент)», — сказал он.

По информации риэлтеров, замороженными комплексами являются: «Рублевские огни» ГК «ПИК», ЖК Sky House компании МСГ и ЖК «Рублевская Ривьера» Mirax Group. Все застройщики запрос о состоянии данных объектов, а также о том, были ли уже совершены какие-либо сделки по квартирам в них, проигнорировали.

Что же касается задержек сроков сдачи, то застройщики предпочитают объяснять это явление «чисто техническими моментами», а не проблемами с ликвидностью.

(Окончание на стр. 14)

## Вложи и сохрани

### Швейцария

Чем хуже становится экономической ситуация в Европе и в мире, тем большее количество людей стремится обосноваться в Швейцарии — благополучной, стабильной, безопасной, предсказуемой и очень красивой. Элитная недвижимость за кризисный период не упала в цене, и те, кто приобрел ее несколько лет назад, надежно сохранили свои средства. Недвижимость в Швейцарии и сейчас является одним из самых надежных вложений. Хотя покупка, а тем более строительство дома в этой стране сопряжены со многими трудностями.

### Преодоление запретов

В прошлом году окраина известного аристократического жилого квартала La Residence в популярном местечке Villars-sur-Ollon выглядела так, как будто по городку был нанесен ракетный удар. На самом деле — никакой войны. Просто богатый и вполне уважаемый иммигрант из Восточной Европы строил... подземный теннисный корт и подземный бассейн поистине олимпийских размеров. Строгие швейцарские строительные нормы никогда не позволили бы ему расположить эти сооружения на земле, однако на то, что находится под землей, никакие ограничения не распространяются.

Эта история может служить символической иллюстрацией взаимоотношений нерезидентов с швейцарской недвижимостью. С одной стороны — тотальная система запретов на все и вся, с другой — желание, преодолев все запреты, все-таки стать швейцарским домовладельцем. Исторически так сложилось, что многие десятилетия подряд богатые люди со всего мира пытаются приобрести дома, виллы и шале на террито-

рии Швейцарии. Не случайно Швейцария по-прежнему в числе лидеров по количеству миллионеров на душу населения.

Несмотря на глобальный экономический кризис, в 2008–2009 годах спрос на элитные дома и квартиры в Швейцарии не упал. Многие состоятельные клиенты в надежде на снижение цен в период кризиса решили, что скоро цены на недвижимость в этой альпийской стране упадут так же, как это произошло в других странах, и тогда наступит наилучший момент для приобретения недвижимости. Однако предложение осталось на прежнем уровне, количество выставленных на продажу домов и вилл, соответствующих высоким требованиям богатых людей из Америки, Индии, России, Арабских Эмиратов и других стран, не изменилось. Сегодня практически невозможно приобрести элитный особняк за сумму меньше, чем 10 млн швейцарских франков (\$9,2 млн).

Как ни странно, именно строгость швейцарских законов явилась одной из причин того, что цены на недвижимость практически не изменились в период кризиса. Швейцарское законодательство в принципе запрещает иностранцам покупать недвижимость. Для того чтобы стать владельцем дома в Швейцарии, необходимо сначала получить вид на жительство. Даже при благоприятном стечении обстоятельств получение всех необходимых разрешений и сама процедура приобретения и оформления дома занимают многие месяцы и сопряжены с существенными тратами. Поэтому продать свой дом в Швейцарии значительно сложнее, чем в Англии, на Французской Ривьере или в иной стране, где нет ограничений на ее приобретение и продажу иностранными гражданами.

(Окончание на стр. 16)

# ВОСХОДЯТ ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА!

Солнце во все времена символизировало силу, могущество, плодородие и достаток, ведь недаром его называют золотым. Поэтому пространство, осененное сразу четырьмя солнцами, — это место роскоши, богатства и благоденствия.

### 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 квартир и пентхаусов с каминными и панорамным остеклением площадью до 300 кв. м, откуда открываются великолепные виды на старую Москву. Неоклассический стиль комплекса определяет высочайшие требования к

качеству: здания построены из лучших материалов, с применением передовых строительных технологий и инновационных инженерных решений. Это — жилье для тех, кто достоин самого лучшего!

Позвоните нам, чтобы узнать все подробности и получить дополнительные материалы об элитном жилом комплексе ЧЕТЫРЕ СОЛНЦА.



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



## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Загородное выживание

## Подмосковье

Через два-три года на рынке загородной недвижимости возникнет стойкий дефицит поселков бизнес-класса. Новых проектов в этом сегменте почти не появляется, а текущие модифицируются в более бюджетные, подстраиваясь под реалии сегодняшнего дня.

## Вперед, в прошлое

Смотреть на темпы появления новых загородных проектов — и диву даешься: а есть ли кризис на рынке недвижимости? Только за последние два месяца весны в свет вышло более двух десятков новых проектов. Одна только УК «Финансы и Недвижимость» выпустила поселками, как пулеметной очередью: «Прибрежный» и «Никольское» по Новорижскому шоссе, «Рассвет», «Поддубье», «Меткомелино», «Мячков», «Ворошиково» и «Константиново» по Новорязанской трассе, «Сосино-1» по Ярославскому шоссе и еще восемь поселков по разным направлениям. Заметно отставшая по количеству «Красивая земля» (за это время компания открыла продажи в трех проектах по Симферопольскому шоссе — поселках «Мальцы», «Лесная поляна» и «Сосновый берег») вывела свое масштабное: территория новинок рынка размежевана на 500–600 участков.

Первоначально на большинстве этих территорий планировалось развивать проекты среднего класса. «С начала кризиса снизился спрос на участки большой площади, поэтому в сложившейся рыночной ситуации мы размежевали часть таких участков в наших поселках на участки меньшей площади», — говорит директор по продажам компании «Красивая земля» Артур Хахов. — Так, если ранее предлагались участки площадью 25–20 соток, теперь можно приобрести 10–15 соток. Так случается всегда: на кризис наиболее остро реагируют все сектора экономики, ориентированные на средний класс.

«Поселки бизнес-класса пользуются все меньшей популярностью», — рассказывает руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов. — Потенциальный спрос в этом сегменте не



Поселок бизнес-класса «Сосновые берега» от компании Rodex Group не подвергся реформированию — он встретил кризис уже в высокой степени готовности

превышает 15%. Что может показаться не столь низким: из 320 присутствующих сейчас на подмосковном рынке коттеджных поселков к среднему классу относится около 22%. То есть доли спроса и предложения вполне сопоставимы. Иное дело, что спрос этот потенциальный.

Реальную же картину отображает динамика продаж. А она совсем не радостная. Так, по данным ГК Vesco, по итогам четвертого квартала 2008 года объем продаж снизился в четыре раза, откатившись на уровень 2004 года. «В ноябре—декабре проводились лишь разовые сделки, о которых знали практически все девелоперы и риэлтеры», — говорит заместитель генерального директора компании Amdex Group Сергей Бозриков. — Рынок начал оживать только в феврале. По информации компании «Мизаль», во втором квартале 2009 года темпы продаж в поселках бизнес-класса составили 54% от аналогичного квартала 2008 года, что соответствует уровню продаж второго квартала 2006 года.

## Готовый интерес

Очевидно, что в таких нестабильных условиях выводить на рынок новые продукты бизнес-класса отапливать немногие. Проще их переориентировать, как и поступили с большинством вышеперечисленных поселков, а то и вовсе заморозить. По данным ГК Vesco, именно по этим причинам в поселках «Царь Град», «Ново-Луговая», «Бачурино», «Вельвет», «Грин Вей», «Левита-

новские дворики» и некоторых других приостановили строительство и продажи. Но смельчаки все же находятся.

Так, в ближайшее время свой первый подмосковный проект полноценного бизнес-класса собирается достать как туз из рукава компания Nonka. Пока у поселка нет даже названия, но подробности известны. Он появится в 26 км от МКАД по Пятницкому шоссе на полуострове площадью 12 га, впадающем в Истринское водохранилище. На этой территории планируется возвести 25 деревянных домов площадью 350 и 450 кв. м на участках 15–30 соток. Помимо домов будет построен причал для лодок, детские площадки и вся необходимая инфраструктура. Подготовка площадки уже началась в конце весны, а завершить проект планируют к концу 2010 года. На что же рассчитывает девелопер? «Слухи о том, что сейчас нет покупателей на загородные объекты, сильно преувеличены», — уверяет глава московского представительства компании Nonka Александр Львовский. — Хороший товар всегда пользуется спросом и остается в цене.

Рациональное зерно в этом утверждении, конечно же, есть, сейчас, как, впрочем, и до кризиса, разные поселки бизнес-класса пользуются определенной популярностью. Вот только критерии популярности существенно изменились. Так, по данным корпорации «Инком», по темпам продаж в мае лидировали расположенные по Новорижскому шоссе поселки «Духанино-2, 3» (проекты

компаний SK Development), «Светлогорье» (девелопер — компания «Стройразвитие») и Vitro Country (его ведет ГК «Парк Групп»), а также находящийся на Дмитровском шоссе Vita Verde (застройщик — ФСК «Лидер»). Устойчивый интерес к ним обеспечивают не только лояльные цены, но и высокая степень готовности поселков. «Вообще на рынке сейчас лучше всего «продаются» документы на собственность», — говорит управляющий партнер компании «Мизаль-Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов. — Инвестиционные и предварительные договоры сейчас покупают крайне плохо. Соответственно, клиенты выбирают проекты, где могут приобрести собственность — либо на землю, либо участок с домом высокой степени готовности».

## Формат навыворот

Остальным поселкам бизнес-класса, которые не могут похвастаться высокой стадией готовности, приходится адаптироваться под реалии рынка. Самый популярный ход — продажа участков без подряда на строительство. Меняют концепцию и там, где изначально планировалась продажа больших участков. По этому пути пошли в поселке «Летова роща» (собственник — УК «Масштаб»), который изначально вышел на рынок с названием «Антоново-2». Однако продажи в нем были остановлены уже через месяц, чтобы через некоторое время начать вновь — и под новым названием, и с новыми предложениями: если раньше участки здесь были нарезаны от 25 соток, то сейчас предлагаются объекты площадью от 14,6 сотки.

Более сложный путь — внесение радикальных изменений в концепцию поселка. По нему пошел, например, холдинг Rodex Group. «В современных условиях мы сделали упор на развитие проектов класса «мультиформат», — говорит директор департамента развития бизнеса инвестиционно-строительного холдинга Rodex Group Геннадий Теряев. — Так, в поселках «Перелески» на Новой Риге и «Золотые пески» на Минском шоссе концепция застройки изменилась: площадь домов и участков стала несколько меньше, а общее количество домов увеличилось на 5–7%. Однако изменения не коснулись концепций поселков, которые находятся в высокой стадии готовности, таких, как «Маяк», «Сосновые берега», «Звенигорье».

Видимо, формат полноценного бизнес-класса все-таки вернется на рынок и будет востребован. Удовлетворить этот спрос смогут те девелоперы, которые уже сейчас начнут в прямом смысле готовить под него почву.

Наталья Павлова-Каткова

## Бизнес с минусом

## Москва

(Окончание. Начало на стр. 13)

Коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов объяснил, что сдвиг сроков сдачи ЖК «Триколор» (до 2011 года) произошел по причине сложности объекта с точки зрения технической составляющей и процесс согласования проектной документации занял гораздо больше времени, чем было запланировано. «Во многом это было связано с тем, что в весенний период на рынке появилось новое ценообразование строительно-монтажных работ, что позволило сделать более комфортное предложение для будущих покупателей», — пояснил он, тем самым объясняя скидки, которые компания предоставляет покупателям. Конкретные цифры господин Белоусов называть не стал, ограничившись вышкой «от нескольких до десятков процентов». Но по неофициальным данным, клиентам может быть предоставлена скидка около 15% или годовая беспроцентная рассрочка.

В компании «ДОН-строй» также обрисовали вполне благополучную ситуацию. «Все жилые объекты со сроком сдачи в 2009 году будут завершены в этом году. Так, в ближайшее время к заселению передаются первая очередь ЖК «Измайловский», «Дом на Покровском бульваре», «Седьмое небо», работы по которым фактически завершены. На сегодняшний день строительство жилых объектов компании не замораживалось, продолжается и реализация проектов, находящихся на ранних стадиях строительства — «Квартал на Плющихе», — пояснили в компании. Подобное положение дел в «ДОН-строе» можно объяснить двумя причинами: еще в конце прошлого года девелопер получил в ВТБ кредит на \$500 млн, которые пошли почти на завершение объектов. Кроме того, «ДОН-строй» одним из первых официально объявил о снижении цен на квартиры на 25%.

Андрей Титоник, директор департамента недвижимости Miga group, рассказал только о двух ЖК — «Well House на Ленинском» и «Well House на Дубровке». «Well House на Ленинском» планировалось сдать еще в 2008 году, а «на Дубровке» — в 2009-м. Но по словам господина Титоника, сроки сдачи «изменены незначительно». По «Well House на Ленинском» основные работы ведутся внутри здания, — пояснил он, добавив, что Miga group провела ряд маркетинговых акций, чтобы стимулировать спрос. В частности, квадратный метр в «Well House на Дубровке» в летнее время предлагается от 103 333 рублей за 1 кв. м. «Однако уже сейчас ввиду активизации спроса мы планируем повысить цены и планируем продолжать эту тактику», — подчеркнул господин Титоник.

## Что дальше?

Умеренные оптимисты, как, например, Юрий Беломестнов, первый вице-президент KFS-Group, полагают, что строительный рынок жилья бизнес-класса будет восстанавливаться в течение трех-четырех лет. Он также уверен, что значительная доля девелоперов, работающих в данном сегменте, скорее предпочтет строить экономкласс: «Я бы сказал, что наиболее комфортные проекты находятся в сегменте экономкласса с относительно небольшими квартирами. Элитного жилья много не будет, да и не надо — узок круг покупателей».

Николай Гумянев, директор департамента жилой недвижимости «ИНТЕКО», напротив, наиболее перспективными считает предложения с уникальными характеристиками независимо от их класса: «Наибольшее падение цен будет по односторонним проектам, которые мало чем отличаются друг от друга».

По мнению Алексея Белоусова, потенциалом для оживления рынка обладает формат небольших домов, реализация которого не требует принципиально больших затрат. «Такое предложение будет востребовано по причине ограниченности количества квартир. Этот формат уже появлялся в период 1998–1999 годов, когда рынок монолитного домостроения только зарождался».

Между тем уже есть примеры реформирования бизнес-класса в экономичный сегмент. Например, проект «Марфино» компании «Ведис групп» изначально планировался как крупный проект бизнес-класса с индивидуальным архитектурным обликом и большими площадями квартир, сейчас же он представлен панельными домами П-3М, П-44Т и ГМС-1 и является примером качественной комплексной застройки экономкласса. В пресс-службе «Ведис групп» пояснили, что принципиальное решение об изменении категории комплексной застройки на экономкласс было принято осенью 2008 года, когда в стране начался финансовый кризис. «Перед застройщиком стояла цель снизить себестоимость строительства, что в итоге должно было позитивно отразиться на конечной цене квадратного метра», — пояснил представитель «Ведис групп» Евгений Редкин.

Таким образом, можно предположить следующий сценарий развития бизнес-сегмента жилой недвижимости. Новые проекты в ближайшие годы будут единичны, что позволит, в частности, распродать остатки строящегося сейчас жилья. Растущий спрос девелоперы будут удовлетворять за счет более скромных и менее масштабных проектов, скорее относящихся к категории «эконом плюс».

Ольга Александрова

## ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ!

# КУПИТЬ КВАРТИРУ

## Скидки тают!

Специальные условия до 31 августа 2009 г.

**В МОСКВЕ:**

- М. **БЕЛЯЕВО**, ул. Миклухо-Маклая, вл. 31–33, к. 6 (КОПЭ-М-ПАРУС). **New!**
- М. **ДОМОДЕДОВСКАЯ**, Ореховый пр-д, вл. 41 (КОПЭ).
- М. **КАХОВСКАЯ**, ул. Каховка, вл. 29–31 (КОПЭ-М-ПАРУС). **New!**
- М. **СВИБЛОВО**, жилой мкр. «Заповедный Уголок», ул. Заповедная, вл. 14–16, к. 4 (КОПЭ-М-ПАРУС БАШНЯ), к. 2 (КОПЭ-М-ПАРУС БАШНЯ), к. 3 (П-ЭМ). **Дома построены!**
- М. **ЮГО-ЗАПАДНАЯ**, жилой район «NewПерелески», мкр. 14, ул. Лукинская, к. 10, 11, 12 (П-ЭМ). Нежилые помещения. Подземный паркинг: к. 2Г, 4Г, 6Г.

**В ПОДМОСКОВЬЕ:**

- г. **ХИМКИ**, жилой район «Новокуркино», мкр. 7 (КОПЭ-М-ПАРУС). **Дома построены!** Квартиры с полной отделкой!
- г. **долгопрудный**, мкр. «Центральный». **Дома построены!** Квартиры с полной отделкой! поселок «Береговой». II очередь. Таунхаусы.
- г. **ЛЮБЕРЦЫ**, жилой район «Красная Горка», мкр. 7–8 (П-ЭМ). Квартиры с полной отделкой!
- г. **МЫТИЩИ**, жилой район «Ярославский», к. 9 (П-ЭМ), к. 6А (П-ЭМ). **Дома построены!** Квартиры с полной отделкой!
- г. **ДМИТРОВ**, ул. Махалина, к. 4 (индив. проект), к. 13 (111-М).

**ВЫБИРАЙ** **ВЪЕЗЖАЙ**

**500.00.20**  
WWW.PIK.RU

## Статус-кво с уклоном

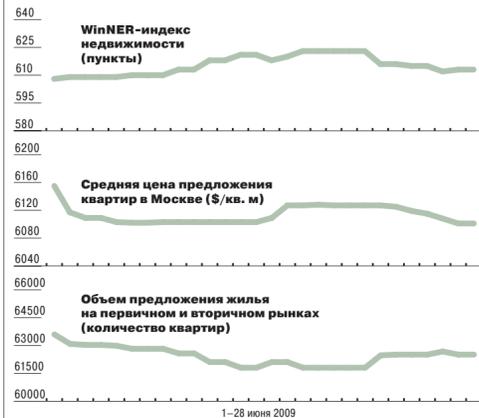
## индекс

В первой половине июня происходило уменьшение количества предложений на рынке недвижимости. Одновременно цены предложения продолжали снижаться.

Показатель объема к середине июня «похудел» почти на 3% (до 61 794 пунктов) от своего значения начала месяца (63 591 пункт). Это происходило на фоне плавного снижения цены (до 6103 пунктов), показатель которой «потерял в своем весе» около 1%. В результате этих движений индекс к середине месяца «подрос» на 2%, до 621 пункта.

Рост значения индекса предвосхитил валюту коррекцию показателя цены, значение которого на неделю с 16 по 23 июня увеличилось на 0,4%. Однако даже такая незначительная коррекция была купирована заметным увеличением количества предложений на рынке. Значение

WINNER INDEX. ИЮНЬ 2009 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАШТАБОВАНОЕ 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 ПРОДАВАЧАМ. ПОДРОБНО ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WWW.WINNER-INDEX.RU

ние показателя объема выросло более чем на 1% (до 62 502 пунктов), что привело к возврату значения показателя цены на уровень середины июня.

Таким образом, вторая половина июня не повлияла на наблюдаемые тренды изменений значений индекса и показателей цены и объема.

По-прежнему происходит плавное снижение цены, которое мы предполагаем наблюдать до конца лета. Показатель объема находится в «коридоре» 60 000–65 000 пунктов, что говорит о значительном (примерно на 50%) затоваривании рынка. Индекс фиксирует летний «статус-кво», изменяясь в пределах 600–630 пунктов.

Все это показывает, что девелоперы и продавцы пока не готовы к решительным действиям по оживлению рынка.

**Аналитический отдел**  
Инновационной группы  
WINNER

**ОТКРЫТ НОВЫЙ МАГАЗИН**

**МАССИВНОЙ ПАРКЕТНОЙ ДОСКИ ИЗ ГОРНОГО КАВКАЗСКОГО ДУБА И ХУДОЖЕСТВЕННОГО ПАРКЕТА СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

ул. МЫТНАЯ 52

Реклама

**SWP**

РИШ ПАРКЕТНАЯ РОБ ПАРКЕТ

**СВП-ПАРКЕТ**

тел. 651 84 01

www.swp-parket.ru

# ДОМ ДЕНЬГИ

## Прицельное кредитование

### ТЕХНОЛОГИИ

Ипотечные кредиты под строящиеся объекты почти не выдаются в течение последних восьми месяцев. У большинства банков выдача ипотечных кредитов под новостройки прекращена полностью. Тем не менее ипотека на новостройки не умерла, а скорее переродилась.

**Только для аккредитованных**  
Банки выдают ипотечные кредиты на новостройки только в тех случаях, когда они сами кредитовали девелопера или его объекты.

«В основном это те случаи, когда у застройщика была кредитная линия в данном банке, поэтому, предоставляя или аккредитовывая новые строительные объекты данного девелопера, кредитное учреждение тем самым помогает ему и опосредованно увеличивает вероятность возврата кредита», — говорит руководитель управления ипотечного кредитования Балтийской ипотечной корпорации Марианна Белькова. — Если у застройщика есть незакрытая кредитная линия, значит, банк высоко оценивает деятельность данной строительной компании — риски для покупателя в данном случае ниже, чем при отсутствии такого сотрудничества».

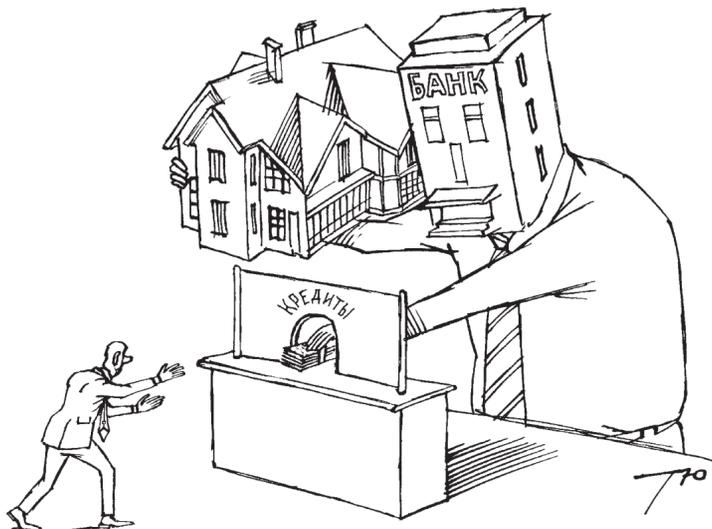
Аккредитация объекта у банка свидетельствует прежде всего о надежности компании и, во-вторых, о правомочности документов на объект. Если компания и объект не прошли аккредитацию у банка, то шансы получить ипотечный кредит на покупку квартиры в этом доме стремятся к нулю, даже если потенциальный заемщик имеет достаточные доходы.

Как правило, банки кредитуют объекты, которые прошли регистрацию в Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр), то есть строительство которых ведется с соблюдением ФЗ 214. «Для получения аккредитации банк требует правильно оформленный пакет документов: разрешение на строительство, опубликованную проектно-сметную декларацию и т. п. Кроме того, должно быть видно, что строительство на объекте ведется активными темпами. Наличие всех этих факторов дает возможность привлечь деньги частных должников в строгом соответствии с ФЗ 214», — говорит вице-президент финансово-строительной корпорации «Лидер» Елена Кузнецова. Пройдя такую проверку, объект получает аккредитацию у одного или нескольких банков.

Результатом союза кредитного учреждения и девелопера становится специальный продукт, в названии которого используется имя компании-застройщика или продающегося комплекса. Для банка это выгодно, так как чаще всего он получает «монопольно» на выдачу кредитов на покупку недвижимости в данном проекте. А застройщик, вступая в союз с банком, увеличивает ликвидность объекта и объем продаж.

Кроме того, связка «банк-застройщик» дает покупателю некую уверенность в том, что объект будет достроен в срок. На самом деле, как признают девелоперы и банкиры, они этого гарантировать не могут.

Продавцы новостроек очень стараются аккредитовать свои



объекты. У компании «Континенталь» (банк «Зенит» и Сбербанк), а также загородный поселок Лайнхаусов «Ильинка» («Зенит»). Объекты ФСК «Лидер» (микрорайон Тайфун в Калуге, жилой дом «Зодиак» в парке Покровское-Стрешнево и дом в микрорайоне Белая Дача) получили аккредитацию в Сбербанке России. В настоящее время те же объекты проходят аккредитацию в АБ «Газпромбанк-Ипотека». Жилой комплекс «Четыре солнца» девелопера «Легион Девелопмент» аккредитован в Сбербанке России. Там же прошли проверку новостройки «Пересвет-Инвест». Инвестиционно-девелоперская компания «Сити-XXI век» сотрудничает с Газпромбанком. Их совместная программа распространяется на дома в жилых комплексах «Янтарный город» и «Лазурный берег» (район Строгино) и жилом комплексе «Радужный» (5-й мкр. г. Видное Московской области).

Процентные ставки не отличаются от ипотеки, которую банки предлагают без привязки к объектам. Например, «Пересвет-Инвест» аннусирует ипотечный кредит по процентным ставкам 13,5–16% годовых с первоначальным взносом от 30% стоимости объекта.

Кредитные учреждения оценивают не только платежеспособность клиента — физического лица, но и риски, связанные с самим объектом, под который выдается кредит, с застройщиком и инвестором, которые этот объект возводят. По словам руководителя направления залогового кредитования блока «Розничный бизнес» Альфа-банка Олега Пятлина, у банков отсутствует уверенность в достаточной финансовой устойчивости строительных компаний и их способности в установленный срок достроить объект, поэтому риски кредитования на покупку строящихся квартир увеличиваются многократно. В случае если стройка аккреди-

тована, банк быстрее принимает решение относительно заемщика. То есть процесс получения ипотечного кредита может ускориться.

### Внутренняя ипотека

Несмотря на тесное сотрудничество банков и застройщиков, количество выданных ипотечных кредитов по-прежнему уменьшается. Так что продавцы придумывают новые способы, чтобы привлечь покупателя на первичный рынок. Например, через «карманные» банки. Так, компания «Пересвет-Инвест» разработала совместную ипотечную программу с АКБ «Пересвет». Если покупатель оплачивает 50% от стоимости квартиры, то он может воспользоваться рублевым кредитом с процентной ставкой от 16% годовых — с подтверждением дохода, от 19% годовых — без подтверждения дохода. Погасить кредит возможно в любой момент, но, конечно, не позднее срока возврата, который составляет всего два года.

В ФСК «Лидер» рассказывают про свою «внутреннюю ипотеку» под залог строящегося жилья. Застройщик предлагает ипотечный заем на срок до десяти лет под залог имеющейся недвижимости на территории Московского региона. Условия предусматривают внесение первоначального взноса в размере от 30 до 70% от стоимости недвижимости. В зависимости от суммы первоначального взноса и срока предоставления займа рассчитывается годовая процентная ставка, которая варьируется от 15 до 20% годовых в рублях. Подобные программы, как правило, под залог имеющегося жилья, есть и у других крупных компаний. То есть, по сути, застройщики предлагают распродажу на покупку жилья, только с такой же процентной ставкой, как и у банков. Обычная практика предполагает первый взнос (собственные средства покупа-

теля) в размере 30–70% всей суммы, на оставшуюся часть оформляется рассрочка. Причем беспроцентный период, как правило, очень короткий — не больше года, а потом начинают капать проценты, сопоставимые с банковской ипотекой. При этом и банки, и застройщики, как при ипотечном кредитовании, подстраховываются, и до момента получения должником свидетельства о собственности имеющегося у него жилья оформляется в качестве залогового.

Однако самая популярная на первичном рынке практика — заем под залог имеющегося жилья или других активов заемщика, но процентные ставки по этим кредитам значительно выше ипотечных. При желании можно оформить ипотечный кредит с потребительским кредитом со ставкой 20% и более, но в данном случае суммы и сроки будут гораздо меньше ипотечных.

### Перспективы рефинансирования

Чтобы реанимировать ипотеку. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) предложило программу, которая теоретически должна активизировать ипотеку и снизить процентные ставки. Крупные банки будут предоставлять застройщикам, аккредитованным при Федеральном фонде содействия развитию жилищного строительства (РЖС), средства на завершение строительства дома готовностью не менее 70%. Кредитная организация, в свою очередь, получит возможность предоставлять заемщикам ипотеку. АИЖК берет на себя обязательство рефинансировать эти кредиты. По словам участников рынка, сейчас банки выдают кредиты на «первичку» без всякого энтузиазма — только в надежде на деньги АИЖК.

Новшество будет заключаться в том, что АИЖК гарантиру-

ет кредит банку, который обязуется под эти обязательства выдать кредит застройщику, а гарантом того, что застройщик вернет эти деньги, станет тот факт, что АИЖК выкупит у застройщика непроданные квартиры по определенной цене (30–35 тыс. рублей за 1 кв. м). «Сомнения вызывает стоимость квадратного метра, по которой РЖС предполагает выкупать нерезализованные квартиры: не уверенности, что она покроет понесенные застройщиком расходы по строительству», — говорит Владимир Пахаленко, директор по работе с финансовыми институтами банка DeltaCredit.

Василий Брызкуха, финансовый директор инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век», уверен, что эта схема больше выгодна банкам, чем застройщикам. У банков сейчас скопилось много замороженной недвижимости, которая, возможно, будет реализована в погашение «плохих» кредитов. Если сейчас ее массово «выбросить» на рынок, то мы увидим обвальное падение цен, в чем не заинтересованы ни застройщики, ни банки. Реализация же инициативы АИЖК, банки получают дополнительную ликвидность и возможность фактически реструктурировать имеющиеся задол-

женности. «По каким процентным ставкам застройщики готовы принять кредитные средства, зависит от их текущего финансового состояния. На наш взгляд, приемлемый уровень ставок — 12–15%. Более дорогие заемные деньги существенно увеличивают конечную стоимость квартир. В любом случае предложенная схема вряд ли найдет массовое применение в Москве в области, скорее она нацелена на регионы», — говорит господин Брызкуха.

Директор по маркетингу ГК «Континенталь» Юрий Синяев соглашается, что данная схема не изменит ситуации в таких городах,

как Санкт-Петербург и Москва: «Предполагается участие тех застройщиков, которые продают квартиры по 30 тыс. рублей за квадратный метр, а в мегаполисах таких цен просто нет и не может быть на этапе завершающегося строительства».

Кроме того, для участия в данной программе банки должны сначала вложить свои средства и принять все риски застройщика, а только после получения собственности на квартиры и оформления залогов рефинансироваться в АИЖК. В условиях финансового кризиса редкий банк пойдет на подобные условия.

Ольга Говердовская

**ASTRA ЖИЛОЙ ДОМ**

**ВЫБЕРИ СВОЮ ЗВЕЗДУ**

**ДОМ С ДАНОМ**

- Близость с природными парками "Долина реки Сетунь" и "Кунцево"
- Район Кутузовского проспекта
- Спортивные и детские площадки

**ИНТЕКО** 232-08-08 [www.magistrat.ru](http://www.magistrat.ru)

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте [www.magistrat.ru](http://www.magistrat.ru)

**МАГИСТРАТ НЕДВИЖИМОСТЬ**

### РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

<p><b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b></p> <p>Барское ш., 14 м. Падаль, Красная горка, СНТ в черте города, участок 4 сотки, теплые стены, газ, электричество, инфраструктура г. Падаль, приток, река Падаль 800 м, рядом строится огромная жилая зона. ЗВО МИЗЬ-ЭН. 777-62-82, <a href="http://www.my-homes.ru">www.my-homes.ru</a></p>	<p><b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b></p> <p>Дмитровское ш., 15 м от МКАД. Коттедж 206 м² на уч. 12 сотки в КП «Виты Воды» средиземноморский стиль - дух Италии в окрестности Москвы. Личные предположения! Полноценно развитый район, развитая инфраструктура, отличные условия оплаты! ЗВО МИЗЬ-ЭН. 777-62-82, <a href="http://www.my-homes.ru">www.my-homes.ru</a></p>	<p><b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b></p> <p>Дмитровское ш., 53 км от МКАД. 12-уровневые коттеджи из карельской сосны в к/п «Фабрика» колонны на рельефных участках по 15 соток. Живописные виды из каждого окна! ЗВО МИЗЬ-ЭН. 777-62-82, <a href="http://www.my-homes.ru">www.my-homes.ru</a></p>	<p><b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b></p> <p>Калужское ш., 25 км от МКАД, КП «Нуба Рок». 224 коттеджа площадью 190-492 м². Бизнес-центр с бассейном (25 м на 6 дорожек), SPA-центр, сауны, спорт, площадки, ТЦ супер, «Перекресток», аптека, оид, банк, рестораны. Детский сад на 125 мест. Камен, все центральные коммуникации. КИРПЯЧНЫЕ ПРОЕКТЫ. <a href="http://www.hydepark25.ru">www.hydepark25.ru</a>, 58-55-999</p>	<p><b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b></p> <p>Киевское ш., 12 км от МКАД. Коттедж 500 м² на участке 24 сотки. В теплом поселке в окружении леса на берегу реки. Скидки до 50%! Только сейчас! ЗВО МИЗЬ-ЭН. 777-62-82, <a href="http://www.my-homes.ru">www.my-homes.ru</a></p>	<p><b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b></p> <p>Киевское ш., 27 км от МКАД. Коттеджный поселок «Миротворный». Застройка в стиле загородных домов средней Англии. Развитая инфраструктура, прекрасные виды. Участки от 15-20 соток. ЗВО МИЗЬ-ЭН. 777-62-82, <a href="http://www.my-homes.ru">www.my-homes.ru</a></p>	<p><b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b></p> <p>Ленинградское ш., 11 км от МКАД. Таунхаус 155 м² на участке 2 сотки в живописном комплексе «Ильинка» в Покровском. Собственный дом по цене двухкомнатной квартиры в Москве. ЗВО МИЗЬ-ЭН. 777-62-82, <a href="http://www.my-homes.ru">www.my-homes.ru</a></p>
<p><b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b></p> <p>Можайское ш., 17 км от МКАД. Коттеджи и таунхаусы в благоустроенном пос. «Зарядье Рязанский» Все коммуникации, богатая развитая инфраструктура, высочайшее качество обслуживания в построенном поселке близок от Москвы. ЗВО МИЗЬ-ЭН. 777-62-82, <a href="http://www.my-homes.ru">www.my-homes.ru</a></p>	<p><b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b></p> <p>Новорязанское ш., 29 км от МКАД. Готовый дом под отделку 387 м² на участке 18 соток в КП «Зеленая Горка». Центральная коммуникация. Парк, оид в парадном. Очень красивые условия оплаты! ЗВО МИЗЬ-ЭН. 777-62-82, <a href="http://www.my-homes.ru">www.my-homes.ru</a></p>	<p><b>ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ</b></p> <p>Рублево-Успенское ш., 10 км от МКАД. Таунхаус под отделку 350 м² в новом современном поселке «Барнакль Сибирь». Развитая инфраструктура района. ЗВО МИЗЬ-ЭН. 777-62-82, <a href="http://www.my-homes.ru">www.my-homes.ru</a></p>	<p><b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b></p> <p>Маршала Бирюзова ул., 32. В элитном доме 320 м², 4 спальни, 5 ванн, без отделки. Этаж 17/24. Возле метро, Красный подъезд, видеонаблюдение, охрана, охраняемая территория, подземная парковка. ID 34577, 232-67-03, <a href="http://www.evans.ru">www.evans.ru</a></p>	<p><b>ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ</b></p> <p>Киевское ш., 98 км от МКАД. Участок 12 соток без подряда в охраняемом коттеджном поселке «Киевская Русь». Живописная поляна, окруженная роскошными лесами. Действующая коммуникация по границе участка. Специальное предложение! ЗВО МИЗЬ-ЭН. 777-62-82, <a href="http://www.my-homes.ru">www.my-homes.ru</a></p>	<p><b>ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ</b></p> <p>Симферопольское ш., 15 км от МКАД. Уч. от 9 сот. без подряда в оид, коттеджном поселке «Серебряная палата». Живописная поляна, окруженная роскошными лесами. Действующая коммуникация по границе участка. Специальное предложение! ЗВО МИЗЬ-ЭН. 777-62-82, <a href="http://www.my-homes.ru">www.my-homes.ru</a></p>	<p><b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b></p> <p>2-й Раушский пер. По-европейски стильная, уютная 1+1 квартира рядом с Триумфальной площадью и набережной. Дизайнерский ремонт, современная сантехника, стеклопакеты, новый паркет, мебель, современная техника, интернет, кабельное ТВ. ID 41200, 232-67-03, <a href="http://www.evans.ru">www.evans.ru</a></p>
<p><b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b></p> <p>«Аксима» ЖК бизнес-класса, м. Проспект Вернадского, уч. Юго-западного ТЦ, 2,3-4-комн. квартира 88-305 м², подземный паркинг, бизнес-территория, фитнес-клуб, охрана, 214-492, цена от застройщика 300-400 Сити-Строй, <a href="http://www.khobota-doma.ru">www.khobota-doma.ru</a>, т. +7 (495) 66-03-700</p>	<p><b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b></p> <p>Ленинский проспект. 3-комнатная квартира в старинном доме. Лаконичный современный дизайн. Общая площадь 62 м². Качественный ремонт: стеклопакеты, сантехника, Полноценная мебель, современная техника. ID 43355, 232-67-03, <a href="http://www.evans.ru">www.evans.ru</a></p>	<p><b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b></p> <p>Малая Ордынка, ул., красивая квартира с видом на Кремль. 4 комнаты, 8 этаж, общая площадь 85 м², идеальное состояние, новые паркет и сантехника, мебель, кондиционер, интернет. Двухпаркольный дом, охраняемый подъезд. ID 41855, 232-67-03, <a href="http://www.evans.ru">www.evans.ru</a></p>	<p><b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b></p> <p>Ул. Пырьева. Просторная 3-комнатная квартира 150 м², в новом доме. Газовый котел, 2 санузла. Стильный ремонт, мебель, все бытовые техники, кондиционер, парковочное место, джакуз, подземная парковка, охрана, видеонаблюдение. ID 39167, 232-67-03, <a href="http://www.evans.ru">www.evans.ru</a></p>	<p><b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b></p> <p>Ул. Пятницкая. Стильная, полная света 4-комнатная квартира. 130 м², в комплексе на второй от улицы линии дома, очень тихо. 5 комнат с эркером, 2 санузла, столешница и отделка кухни, отличная сантехника. Вид на высоту и на крышу. ID 45020, 232-67-03, <a href="http://www.evans.ru">www.evans.ru</a></p>	<p><b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b></p> <p>Ул. Пятницкая. Большая комфортабельная 4-комнатная квартира, 130 м², в комплексе на второй от улицы линии дома, очень тихо. 5 комнат с эркером, 2 санузла, столешница и отделка кухни, отличная сантехника. Вид на высоту и на крышу. ID 45020, 232-67-03, <a href="http://www.evans.ru">www.evans.ru</a></p>	<p><b>НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ</b></p> <p>Театральная. Административно-торговый комплекс. Жилое - 2-уров. класс А+ - от 15-45,8 м². Объект нового строительства. Ул. Пятницкая, д. 7. Современная инженерия и архитектурные решения. 4 парковки, и 8 этажей, ат. Собственность. Возможна торговля с/зем. 780-782, 8(495) 267-45-34</p>

По вопросам размещения фотографий обращаться в РА Таундэм по телефону (495) 664-28-77, доб. 119. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте [www.magistrat.ru](http://www.magistrat.ru)

# ДОМ зарубежная недвижимость

## Вложи и сохрани

### Швейцария

(Окончание. Начало на стр. 13)  
Таким образом, предложение осталось на невысоком уровне, а спрос, несмотря на все препоны законодательства, остается стабильным.

При этом определенные возможности для покупки недвижимости в Швейцарии существуют и для нерезидентов. «Некоторые кантоны разрешают продажу жилой недвижимости в курортных зонах иностранцам», — говорит Натали Вебер, владелица риэлтерского агентства в Цюрихе. — Квоты невелики и постоянно сокращаются, однако выбор все-таки есть. Правда, максимальная площадь квартиры или дома не может превышать 200 кв. м, а участка — 10 соток. Все остальные варианты предполагают получение вида на жительство».

### Малый формат

Швейцария — маленькая страна, и участков земли под застройку, особенно в престижных местах, немного. Среднестатистический жилой дом на одну семью обычно стоит на участке размером до 10 соток, участки в 20–30 соток считаются роскошными, а участки в полгектара в продаже практически нет, хотя именно о таких или даже существенно больших площадях обычно говорят, если имеют в виду элитную недвижимость. Кстати, надо иметь в виду, что на швейцарском рынке земли площади исчисляются не в гектарах или акрах и даже не в сотках, а в квадратных метрах.

Потенциальному покупателю недвижимости в Швейцарии надо иметь в виду, что некоторые особенно завышенные требования просто не могут быть удовлетворены. Недавно компания Henley Estates — дочернее подразделение международной консалтинговой фирмы Henley & Partners, работающей с состоятельными частными лицами, была очень



В Швейцарии не принято выставлять богатство напоказ. Хорошим тоном считается жить в скромном доме на небольшом участке ФОТО АРР

обрадована полученным от важного клиента заказом на сумму 30 млн швейцарских франков. Клиент хотел приобрести объект недвижимости премиум-класса в престижном месте в районе Женевы размером от 1,5 тыс. кв. м жилой площади. Размер дома, который можно построить на участке, находится (в соответствии с законодательством) в прямой зависимости от площади этого участка. Как уже говорилось ранее, больших кусков земли под застройку на швейцарском рынке практически нет, поэтому дома жилой площадью от 600 кв. м выставляются на продажу крайне редко, ведь их очень мало, а рынка домов жилой площадью свыше

1 тыс. кв. м, фактически не существует. Тем не менее компания начала поиски. Очень скоро стало понятно, что объекта, полностью удовлетворяющего запросам клиента, на рынке в данной ценовой категории нет. Удалось найти единственный (!) подходящий дом, однако его цена была в полтора раза выше — 45 млн франков. Клиент этот дом не купил, так как сумма не укладывалась в его бюджет.

Другой клиент, не так давно закончивший строительство большого дома в одной из сопредельных европейских стран, появился в цюрихском офисе Henley Estates с прекрасной изданной и отлично проиллюстрированной книгой... о своем

доме. Это был дом его мечты, который он построил у себя на родине. Однако поскольку клиент принял решение переехать в Швейцарию, то дом был выставлен на продажу, а книга показывала, какой именно дом в Швейцарии клиент хотел бы приобрести для постоянного проживания. Сотрудникам компании пришлось очень аккуратно объяснить клиенту, что его запросы несколько завышены. Дело в том, что единственным подходящим по размеру и архитектуре объектом могло служить здание Цюрихского краеведческого музея, расположенное в центре города, рядом с вокзалом.

Иногда покупатели, отчаявшись найти подходящее по

размерам земельное, действуют старым проверенным способом, который очень эффективен, например, на Лаурном берегу, — предлагают домовладельцам такие суммы, от которых они просто не могут отказаться, чтобы объединить несколько соседних участков. Но в Швейцарии не все можно купить за деньги. В отличие от Лаурного берега, где большинство домов неоднократно перепродавалось, в том числе и с инвестиционной целью, в Швейцарии люди давно живут на одном месте сложившимися общинами. Здесь не принято выставлять богатство напоказ и кичиться своими финансовыми возможностями — хорошим тоном в среде богатых

швейцарцев считается замкнутая и скромная жизнь. Даже если и удастся выкупить несколько соседних участков, то очень вероятен конфликт с общиной. И начнется он наверняка уже на стадии проектирования будущего дома.

**СНИПы по-швейцарски**  
Швейцария — страна с очень строгими требованиями и ограничениями в области строительных норм и правил. Процедура получения разрешения на строительство — длительная, что объясняется большим количеством согласований в различных инстанциях.

Новый дом должен вписываться в прилегающий ландшафт и соответствовать по стилю архитектуре окружающих его зданий, строительство должно вестись с учетом законодательства об охране окружающей среды, лесов, культурного наследия и прочих требований. Поэтому, даже если кто-то захочет построить венецианский палатко на берегу Цюрихского озера, его планы, скорее всего, будут существенно скорректированы в процессе получения разрешения на строительство. Пожалуй, только в районе Женевы или на всемирно известных горнолыжных курортах в Пизгауде и Санкт-Морице можно увидеть дома и шале класса «люкс» в общепринятом понимании. И то они, как правило, хорошо «замаскированы» под обычные курортные домики.

Но, пожалуй, самое серьезное препятствие даже не сами по себе строительные нормы и правила, а то, что зачастую необходимо заручиться согласием соседей на осуществление строительного проекта. Если вы планируете построить роскошную виллу «по-рублиски» и даже если проект в точности соответствует архитектурным нормам, кто-нибудь из соседей обязательно выступит с возражением. Это возражение может быть откровенно нелепым («конек крыши будет закры-

вать мне вид на гору»), но пока все претензии не снимет суд, вплоть до самой высокой инстанции, начать строительство не удастся. Суды, понятно, могут тянуться годами, пять лет не предел. Впрочем, как правило, претензии снимаются «по соглашению сторон», что, понятное дело, требует дополнительных финансовых трат.

Искать интересные объекты недвижимости в Швейцарии все-таки лучше с помощью местных специалистов, используя не только знание рынка, но и, что особенно важно, их понимание менталитета, привычек и взглядов местного населения. А при строительстве нового дома без местных специалистов просто невозможно обойтись, иначе процесс согласований и споров с соседями может затянуться на месяцы и даже годы.

### Образовательный фактор

Еще одной причиной, по которой цены на недвижимость в люксовом сегменте стабильны, а точнее, стабильно растут, является то, что швейцарские частные школы, университеты и другие образовательные учреждения традиционно поддерживают высокое качество обучения и многие богатые иностранцы хотят, чтобы их дети учились именно здесь.

В Швейцарии есть несколько областей, которые славятся частными школами и университетами — Санкт-Галлен, Цюрих, район Женевского озера (Женева, Монтре), также можно упомянуть Пизгауд, Верхний Энгадин и Цуг. Большинство этих областей экономически развито, и, соответственно, цены на дома, виллы, квартиры в них определяются «обычными» для рынка недвижимости факторами. Другими словами, в большинстве областей наличие известных образовательных учреждений не оказывает непосредственного влияния на цены на недвижимость. Скорее в свое время красота этих мест привлекла богатых

людей, а им, в свою очередь, потребовались хорошие школы с высоким уровнем преподавания.

А вот в небольших поселениях, где относительно большое количество учащихся по сравнению с общим числом коренных жителей, действительно «образовательный фактор» имеет прямое отношение к высоким ценам на недвижимость. Родители стараются приобрести дом поближе к школе, в которой учится их ребенок, невзирая на то что большинство школ предлагает полный пансион, то есть круглогодичное проживание и питание на территории школы. Кроме того, хорошая инфраструктура, возникшая благодаря школам и пансионатам, и живописные окрестности привлекают в эти места, особенно в зимнее время, туристов, что тоже способствует росту цен на дома и шале.

Итак, даже кризис не повлиял существенно на рынок элитной недвижимости в Швейцарии. Большой и красивый дом на берегу Цюрихского или Женевского озера по-прежнему очень трудно купить и еще труднее построить.

Кризис, который переживает в настоящее время мировая экономика, еще раз подтвердил: швейцарский франк и остается safe haven currency, то есть стабильной валютой, в которой рекомендуется держать активы в периоды экономических спадов. За прошедшие два года швейцарский франк укрепил свои позиции по отношению ко всем основным валютам: доллару, евро, фунту стерлингов. Поскольку цены на дома в Швейцарии в среднем не упали, то вложения в швейцарскую недвижимость можно рассматривать как очень привлекательные, позволяющие сохранить стоимость активов в кризисные времена и увеличить их в период экономического роста.

**Екатерина Юдина,  
Андрей Воскресенский**

# 4 КВАРТИРЫ от 4 МЛН



### ДОМ НА БЕГОВОЙ

ПОСТРОЕННЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
В ЦЕНТРЕ ГОРОДА  
НЕПОДАЛЕКУ ОТ ДЕЛОВОГО «СИТИ»  
КВАРТИРЫ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫХ  
ПЛОЩАДЕЙ — ОТ 50 КВ.М.  
ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР С СУПЕРМАРКЕТОМ.  
МЕТРО «БЕГОВАЯ»



### ИЗМАЙЛОВСКИЙ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС РЯДОМ  
С ИЗМАЙЛОВСКИМ ЛЕСОПАРКОМ.  
КВАРТИРЫ С ВЕЛИКОПЕЧНЫМИ  
ВИДАМИ ИЗ ОКОН  
ПЛОЩАДЬЮ ОТ 55 КВ.М.  
ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ.  
ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР.  
МЕТРО «ИЗМАЙЛОВСКАЯ»



### ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ГРАНИЦЕ  
НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА  
«ЛОСИНЫЙ ОСТРОВ».  
КВАРТИРЫ ОТ 49 КВ.М.  
ПРОСТОРНАЯ ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ.  
ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ.  
МЕТРО «ВДНХ».  
«ПРЕОБРАЖЕНСКАЯ ПЛОЩАДЬ»



«ДОН-СТРОЙ» 925 47 47, 925 49 30 WWW.DON-STROY.COM